М.И.СКАРЖИНСКИЙ
В.В. ЧЕКМАРЕВ

БАЗАР ИКЪТИСАДЫННАН 20 ДӘРЕС

М.И.СКАРЖИНСКИЙ
В.В. ЧЕКМАРЕВ

БАЗАР ИКЪТИСАДЫННАН 20 ДӘРЕС

ТАТАР УРТА ГОМУМИ БЕЛЕМ МӘКТӘБЕНЕҢ
10нчы СЫЙНЫФЫ ӨЧЕН ДӘРЕСЛЕК

Россия Федерациясенең Мәгариф министрлыгы тарафыннан расланган

Тәрҗемә Татарстан Республикасы Мәгариф министрлыгы тарафыннан расланган

КАЗАН
«МӘГАРИФ» НӘШРИЯТЫ
1999

УДК 373
ББК 74.266.5
С49

Скаржинский М. И., Чекмарев В. В. 20 уроков рыночной экономики в общеобразовательной школе. — Кострома, 1996.

Шушы китап материалларын нәшрият рөхсәтеннән башка яңадан бастырып чыгару «Автор хокукы һәм эргәдәш хокуклар турында» Россия Федерациясе Законын бозу була. Моның өчен закон нигезендә җавапка тарту каралган.

Скаржинский М. И., Чекмарев В. В.

С49 Базар икътисадыннан 20 дәрес: Татар урта гомуми белем мәкт. 10 нчы с-фы өчен д-лек /Русчадан Г. М. Шәмсетдинова, Р. Б. Зарипова тәрҗ.— Казан: Мәгариф, 1999.—118 б.: рәс. б-н.

ISBN 5-7761-0617-6

Әлеге уку ярдәмлеге — гомуми белем бирү мәктәпләрендә укучылар өчен методик яктан эшкәртелгән, базар икътисады нигезләре һәм аның Россиядә урнашуы проблемалары турында системага салынган, мөмкин кадәр кыска итеп бирелгән материаллардан тора.

ВЗ—6(65)—55—1999/2000

ISBN 5-7761-0617-6

© Скаржинский М. И., Чекмарев В. В., 1996
© Татарчага тәрҗемә,
«Мәгариф» нәшрияты, 1999

КЕРЕШ

Укучыларның икътисади белемен үстерү кирәклеге, икътисад фәненең бик кирәкле һәм мөһим дәрес буларак гомуми белем мәктәпләренең укыту планнарына кертелүе хәзер беркемдә дә шик тудырмый. Иң әһәмиятлесе, хәзер практикада кулланылганча, укучыларны базар икътисады, маркетинг яки менеджмент буенча аерым сораулар белән таныштыру түгел, ә билгеле логик структуралы, системалы курска юнәлеш тоту мөһим. Бу ярдәмлектә нәкъ шушы тәкъдим ителә дә. Монда дәрес темалары буенча түбәндәге эзлеклелек сайланды: 1. Базар икътисадына гомуми характеристика. 2. Ихтыяҗ һәм ресурслар. 3. Сорау һәм тәкъдимнәр. 4. Чыгым, файда һәм керем. 5. Конкурентлык. 6. Акча һәм акча әйләнеше. 7. Банклар һәм кредит. 8. Эшкуарлык һәм бизнес. 9. Авыл хуҗалыгында эшкуарлыкның үзенчәлекләре. 10. Акционерлык җәмгыятьләре. 11. Биржалар. 12. Маркетинг нигезләре. 13. Менеджментлык нигезләре. 14. Гомуми милли продукт. 15. Дөнья икътисады. 16. Дәүләтнең базар икътисадындагы роле. 17. Базар икътисадына күчүнең каршылыклары. 18. Приватизацияләү. 19. Акча әйләнешенең стабильләшүе. 20. Базар икътисадының социаль юнәлеше һәм халыкны социаль яклау.

Тәкъдим ителә торган ярдәмлектә бу темаларның кыскача эчтәлеге, укыту буенча кайбер киңәшләр бирелә. Шуның белән бергә, конкрет шартларга бәйле рәвештә, укыту курска теге яки бу үзгәрешләр кертергә, практик күнегүләр, эшлекле уеннар һәм укыту процессын активлаштыруның башка формалары белән тулыландырырга мөмкин. Ярдәмлек — директив документ түгел, ә мәктәптә базар икътисадының үрнәк курсын эшләү, төзеклек һәм тәртиплелек, күп кенә төшенчәләрнең төп җыентыгын тәкъдим итү, базарны тәртипкә салуның законлылыгын һәм механизмын ачып бирер өчен ярдәм итәр. Һәм шуның белән, безнең өметләнүебезчә, мәктәптә базар икътисады курсын укыту өчен файдалы булыр.

1 ДӘРЕС

БАЗАР ИКЪТИСАДЫНЫҢ ГОМУМИ ХАРАКТЕРИСТИКАСЫ

План:

1. Базар һәм базар икътисады.
2. Ресурслар, товарлар һәм хезмәт күрсәтү әйләнеше.
3. Базар икътисадының каршылыклары.

Төп төшенчәләр: базар, базар икътисады, үзкөйләнү, икътисад законнары, шәхси милек, эшкуарлык һәм эш сайлауда ирек, конкурентлык, ресурслар, йорт хуҗалыклары, керемнәр һәм чыгымнар.

1.

Нәрсә ул базар? Укучыларга бу сорауны биреп, алар белән әңгәмәдә гади төшенчәдән базарны төрле яктан характерлый торган катлаулырак төшенчәгә якын киләбез. Базар ул: 1) сәүдә урыны; 2) товар һәм хезмәт күрсәтүне сатып алу -сату актлары җыелмасы (беренче төшенчәдән аермалы буларак: а) билгеле сату урыны белән бәйләнеш юк; б) күләм ягыннан характеристика — базарның сыйдырышлылыгы, сәүдә күләме); 3) сатып алучылар белән аерым товар сатучыларны һәм хезмәт күрсәтүне бергә туплаучы механизм; 4) экономик мөнәсәбәтләрнең объектив законнар нигезендә үзкөйләнү системасы.

Без өйрәнәчәк базар икътисады законнары — кулланылган чыгымнарның үсүе, сорау, тәкъдимнәр, тигез бәяләр, акча әйләнеше һәм тагын башка күп кенә файдалану чигенә түбәнәюче законнар — базар икътисадының эчке сыйфатларын чагылдыралар, алар объектив, без аларның барлыгын белсәк тә, белмәсәк тә гамәлдә булалар. Шушы законнар ярдәмендә сатып алучылар һәм сатучылар арасында үзеннән-үзе, автомат рәвештә базар мөнәсәбәтләре урнаша.

Сатып алу-сату объектлары буенча базар 1) товар һәм хезмәт күрсәтү, 2) материаль ресурслар, 3) хезмәт, 4) җир

һәм күчемсез милек, 5) мәгълүматлар, 6) кыйммәтле кәгазьләр, 7) чит ил валютасы базарларына бүленә. Аннан соң конкретрак бүленешләр: нефть, орлык, корыч, мамык базары һ. б. китә.

Масштаблары буенча базар җирле, бөтенроссия, гомуми, БДБ яки Көнбатыш Европа, дөнья базарларына бүленә.

Базар бик борынгы заманнарда да, урта гасырларда да һәм безнең элекке планлы-бүленешле икътисади системада да гамәлдә булган. Алардан аермалы буларак, базар икътисады шуның белән характерлы, ул бөтен яктан базар законнары белән тәртипкә салына, базар мөнәсәбәтләре бөтенесен үз эченә ала. Базар икътисадының барлыкка килүе һәм үсүе өчен алты төп шарт кирәк: 1) җитештерү продуктларына һәм ресурсларга шәхси милек; 2) эшкуарлык һәм эш сайлауга ирек (беркем беркемне дә нәрсә эшләргә, нәрсә җитештерергә, сатарга һәм сатып алырга, ничек яшәргә, ашарга, киенергә, ял итәргә өйрәтми); 3) шәхси ихтыяҗ кешенең үзен тотышында төп мотив булып тора; 4) конкурентлык; 5) бәяләр системасына, базар механизмына таяну; 6) дәүләтнең экономик тормышта чикләнгән роле.

Андый шартларда базар дүрт төп функцияне башкара: 1) көйләүче (төрле яхшырту һәм хезмәт күрсәтү күләме, бәяләр, продукциянең ассортименты һәм сыйфаты); 2) мәгълүмат бирүче (җитештерүчеләр һәм кулланучылар даими рәвештә базардагы бәяләр, чыгымнар, керемнәр һ. б. турында мәгълүмат алып торалар); 3) стимуллаштыру (чыгымнарны азайтуга, җитештерүчәнлекне үстерүгә, продукцияне яңартуга, аның сыйфатын яхшыртуга); 4) чистартучы (базар тарафыннан конкурентлык сәләте булмаган, файдасыз предприятиеләрне).

2.

Ресурсларны, товарлар һәм хезмәт күрсәтү әйләнеше схемасын карап китик (1 нче схема).

Түбәндәгегә игътибарны юнәлтик: 1) предприятиеләр белән бергә базар мөнәсәбәтләренең мөһим субъекты булып йорт хуҗалыгы тора (household). Бу — икътисадны ресурслар белән тәэмин итә һәм алардан кергән акчаны үз ихтыяҗларын канәгатьләндерүгә тота торган бер яки күбрәк кешедән торган икътисади берәмлек (мәсәлән, гаилә). Йорт хуҗалыгының билгеләре: а) аларның милкендә булган ресурслар күләме, б) карарларны үзләре кабул итә, в) булган ресурслар белән үз ихтыяҗларын тулырак тәэмин итәргә омтыла; 2) йорт хуҗалыклары (аерым шәхесләр, төркемнәр) дүрт төрле ресурслардан файдаланалар: җир һәм башка табигый ресурслар, капитал, хезмәт, эшкуарлык сәләте. Аларга доходларның дүрт төре туры килә: рента, процент, хезмәткә түләү, керем. Һәр йорт хуҗалыгы ресурсның бер төре белән файдалана ала, мәсәлән, бары тик хезмәт белән һәм хезмәт хакына яшәү, яки аларның төрле төрләре белән,

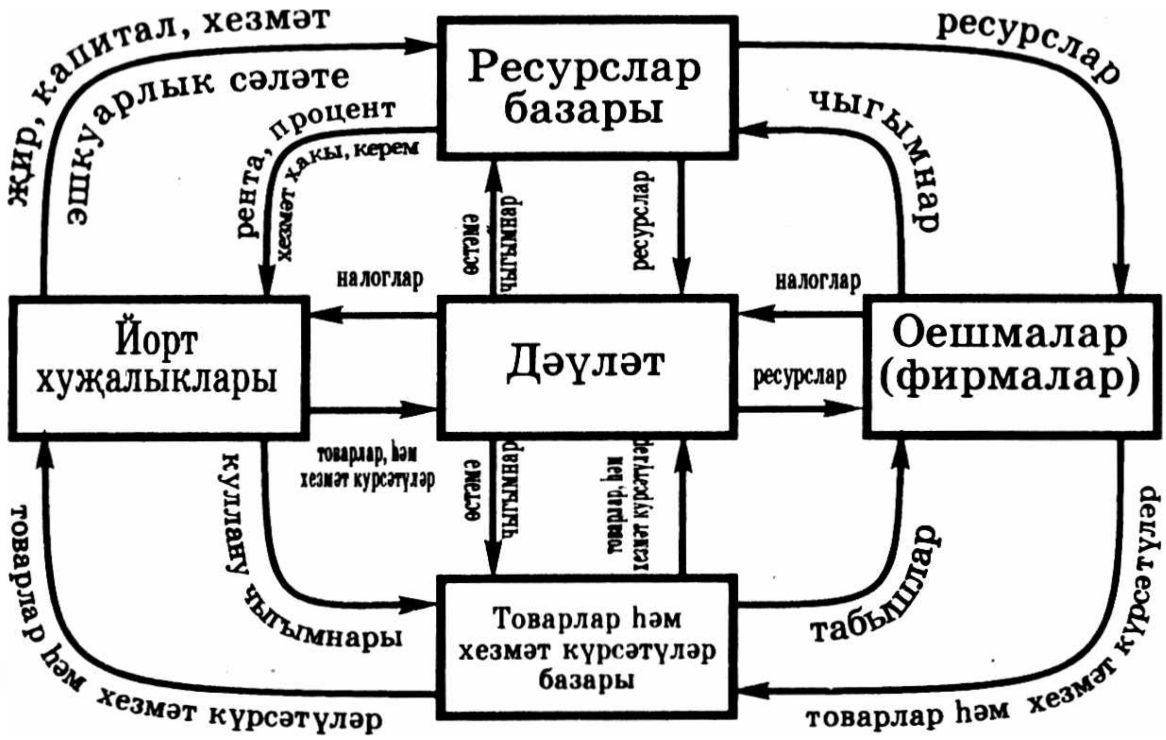


Схема 1.

мәсәлән, хезмәт хакы һәм капиталга процент алып; 3) безнең схемада сәгать теле әйләнеше буенча ресурслар, товарлар һәм хезмәт күрсәтү хәрәкәтләнә, ә сәгать теленә каршы — акча керемнәре һәм чыгымнары; 4) ресурсларның, товарларның һәм хезмәт күрсәтүнең кайбер өлеше дәүләт тарафыннан яңадан бүленә (базар икътисадында дәүләтнең роле турында сүз башка дәресләрдә алып барылыр).

3.

Базар икътисадының көчле һәм йомшак яклары турында фикер алышыйк.

Көчле яклары: 1) ресурсларның файдалы бүленеше, 2) мәгълүмат минимумының җитәрлек күләмдә булуы: бәяләр һәм чыгымнар, 3) шартларның алмашуын чагылдыруда сыгылмалылык, 4) фәнни-техник казанышларны югары дәрәҗәдә файдалану, 5) кулланучылар һәм җитештерүчеләрне сайлауда ирек, 6) продукциянең югары сыйфатлы булуын стимуллаштыру.

Базар икътисадының йомшак яклары: 1) базар законнары файдаланылмаган ресурсларның саклануына булышмый, 2) алар бөтен кешелекнеке булган ресурсларны, мәсәлән океанның балык байлыкларын, файдалануны тәртипкә сала алмыйлар, 3) базарның әйләнә-тирә мохитне саклау механизмы юк, 4) ул зарарлы матдәләр җитештерү һәм куллану мөмкинлеген кире кага алмый (1946 елда швед химигы П. Мюллер, ДДТ порошогын уйлап тапкан өчен, Нобель премиясе алды, ә аның массакүләм җитештерелүе нинди

нәтиҗәләргә китерүе билгеле), 5) базар товарларны җитештерүгә һәм уртак файдалану хезмәте күрсәтүгә (юллар, дамбалар, маяклар, белем бирү, сәламәтлек саклау һ. б.) стимул тудыра алмый, 6) базар икътисады хезмәткә хокукны гарантияли алмый, аңа органик рәвештә кешеләрнең шәхси милек ягыннан зур тигезсезлеге хас, 7) базар механизмнары белән фәндә фундаменталь тикшеренүләр үсеше тәэмин итела алмый, 8) базар механизмында һәрвакыт даимилек булмау, икътисади түбәнәюләр, инфляция мөмкинлекләре саклана. Бу негатив үзенчәлекләргә дәүләт өлешчә генә ярдәм итә ала.

Ләкин, иң әһәмиятлесе — кешелекнең үз тарихында базар икътисадыннан әйбәтрәк икътисад системасын әле булдыра алганы юк.

СОРАУЛАР ҺӘМ БИРЕМНӘР

1.

Теоретик анализ үткәргәндә, «без функцияләре һәр ихтыяҗны материаль чаралар белән канәгатьләндергән кешеләрнең эш тәртибе актларын аердык дип күз алдына китерик. Әгәр хәзер без җәмгыятьтәге кешеләрне күрсәтелгән категория актларыннан башка төрле тәртип актларына шартлы рәвештә аерсак, ... җәмгыять безнең алда билгеле бер ачык киселештә күзалланачак. Ул безнең алга үзара мөнәсәбәтләр системасы ихтыяҗларын үтәүче чараларга юнәлдерелгән массовый тәртип актларына таяна торган реаль кешеләр җыелмасы булып килеп баса»[1].

Бу цитата нигезендә түбәндәгеләрне аерырга тырышыгыз:

1) «Икътисади система» термины астында нәрсә аңлашыла?

2) Икътисади система элементларын ничек аерырга?

2.

Ләкин базарлар оештыру бер үк вакытта сәбәп буларак та, һәм акчалар, кредит һәм тышкы сәүдә нәтиҗәсе буларак та тыгыз бәйләнгән; ... ул сәүдә һәм промышленность конъюнктурасы тирбәлешләренә һәм җитештерүчеләр һәм сатучылар, эш тәкъдим итүчеләр һәм ялланып эшләүчеләргә бәйле рәвештә каралачак.

...Курно аңлатуы буенча, «икътисадчылар «базар» термины астында нинди дер бер конкрет базар мәйданын түгел,

---

[1]Н. Д. Кондратьев. Основные проблемы экономической статики и динамики. Предварительный эскиз. —М.,1991.— С. 109—110.

сатып алучылар һәм сатучылар белән бәйләнешләр шул дәрәжәдә иркен, бер үк товарга бәяләр тенденциясе җиңел һәм тиз тигезләнә ала торган һәр районны күз алдында тоталар». Үз чиратында Джевонс: «Башта базар шәһәрдә азык продуктлары һәм башка предметлар сатуга чыгарыла торган гомуми урынны күздә тота, ләкин аннан соң бу сүз гомумиләштерелә һәм товар буенча эре килешүләр төзүче һәм тыгыз эшлекле мөнәсәбәтләргә керүче кешеләр группасын аңлата башлый... Базар үзәге булып гомуми биржалар, сатучылар үзара килешеп очраша һәм килешүләр төзи торган аукцион заллар хезмәт итә»[1].

Тәкъдим ителгән фрагментны җентекләп укып, түбәндәге сорауларга җавап бирергә тырышыгыз:

1) «Базар» термины астында сез нәрсә аңлыйсыз? Базар билгеләмәсен сәүдә ноктасына тәңгәлләштерергә мөмкинме?

2) Товарлар базары, хезмәт базары, капитал базарының базарларның бер системасында үзара бәйләнешен сез ничек аңлыйсыз? Әгәр, мәсәлән, аяк киеме төзәтүчеләр хезмәтенә ихтыяҗ кимесә, бу товар һәм капитал базарында чагылыш табармы?

3) Базарда очрый торган контрагентларны сез нинди терминнар белән билгеләр идегез (товарныкы, капиталныкы, хезмәтнеке)?

---

[1]А. Маршалл. Принципы политической экономии.— М., 1984. т. II, с. 6-7.

2
ДӘРЕС

ИХТЫЯҖ ҺӘМ РЕСУРСЛАР

План:

1. Ихтыяҗның чиксезлеге һәм ресурсларның азлыгы.
2. Кими баручы соң чиктәге файдалылык законы.
3. Тотылган чыгымнарның үсеш законы.

Төп төшенчәләр: ихтыяҗ, файдалылык, ресурсларның азлыгы, соң чиктәге файдалылык, җыелма файдалылык, җитештерү мөмкинлегенең кәкре сызыгы, икътисади үсеш.

1

Ихтыяҗ — кешеләрнең социаль-икътисади үсеш дәрәҗәсенә, җәмгыятьнең теге яки бу катлауларына, милли, дини һәм башка традицияләргә бәйле хаҗәтләре, таләпләре, теләкләре җыелмасы. Ихтыяҗ материаль, рухи һәм социаль төрләргә бүленә. Шуларның җыелмасыннан азыкка, киемгә, торакка булган беренче тормыш хаҗәтләре аерылып чыга.

Ихтыяҗ җитештерү белән тыгыз бәйләнгән. Җитештерү исә ихтыяҗ тәэсирендә үсә. Ләкин, икенче яктан, җитештерүнең үсеше яңа төр ихтыяҗ барлыкка китерә һәм аны киңәйтә (телевизорлар эшләнә башлаганчы аларның кирәге юк иде). Ихтыяҗның чиге юк. Кеше ничек кенә тәэмин ителгән булмасын, аның теләкләре һәм таләпләре тагын да зурая. Беренче тормыш таләпләре үтәлгәч, югарырак дәрәҗәдәге хаҗәтләр килеп чыгу — башка нәрсә.

Куллану — ихтыяҗны канәгатьләндерү процессы. Товар һәм хезмәт күрсәтүнең теге яки бу хаҗәтне канәгатьләндерүе файдалылык (utility) дип атала. Икътисадтагы һәм физиологиядәге файдалылык төшенчәсен бутарга ярамый: тәмәке сәламәтлек өчен зарарлы, ләкин ул тартучыларның хаҗәтләрен канәгатьләндерә.

Товар җитештерү һәм хезмәт күрсәтү өчен ресурслар кирәк. Аларның масштабы чикләнгән (чәчүлек мәйданының зурлыгы, файдалы казылмаларның запасы, хезмәткә яраклы кешеләрнең саны һ. б.) һәм алар өчен түләргә кирәк. Беренче дәресне искә төшерик: җирдән һәм башка табигый байлыклардан файдаланган өчен — рента, капитал өчен — процент, хезмәт өчен хезмәт хакы түләнә, ә малкуарлык сәләте табыш китерә. Ресурсларның азлыгы — аларның чиклелеген һәм түләүлелеген белдерүче икътисади термин.

Безнең ихтыяҗ чиксез, ә ресурслар чикләнгән. Шуңа күрә без кул астында булган ресурслардан мөмкин кадәр зуррак нәтиҗәле куллану эффекты алырга тырышабыз. Ресурслар чикле булганда, файдалылыкның югары булуы — икътисад һәм икътисад фәненең төп проблемасы.

2

Хәзер безгә икътисадтагы төп төшенчәләрнең берсен — чикләнгән файдалылык төшенчәсен үзләштерергә кирәк. Мисалдан башлыйк. Эссе көнне сез бер порция туңдырма (мороженое) сатып аласыз. Ул сездә зур канәгатьлек хисе тудыра. Икенче порция шулай ук тәмле, ләкин беренчесе кебек үк түгел. Өченче порциягә сезнең инде беренче порциягә түләгән кебек түлисегез килми. Дүртенче, бишенче порциягә сезнең ихтыяҗыгыз тагын да кими, ә алтынчысын, бәлки, башка кеше түләсә генә ашарга теләрсез. Әгәр файдалылыкны шартлы берәмлекләрдә — ютильләрдә исәпләсәк, түбәндәге таблицаны күрербез:

Туңдырма порциясе	Һәр порциянең чикле файдалылыгы	Чикле файдалылыкның түбәнәюе (азаюы)
1	10 ютиль	—
2	9 ютиль	1 ютиль
3	7 ютиль	2 ютиль
4	4 ютиль	3 ютиль
5	0 ютиль	4 ютиль
6	— 5 ютиль	5 ютиль
алты порция файдалылыкның җыелмасы	25 ютиль	

Билгеләмә бирик. **Чикле файдалылык** (marginal utiluy) — кулланучы сатып алган һәр өстәмә товар берәмлеге яки хезмәт күрсәтүнең суммасы.

Чикле файдалылыктан чыгып, кулланучы, товар һәм хезмәт күрсәтүне сатып алганда, сайлау хокукына ия. Мәсәлән, сатып алучының мең сум акчасы бар, һәм ул шул акчага А һәм В товарларының ике төрен сатып алырга тели. А товарының берсе 100, ә В товарының берсе 200 сум тора. Ләкин алар сатып алучының бәяләве буенча төрле файдалылыкта:

Товар берәмлеге	А товарының чикле файдалылыгы	100 сумнан исәпләгәндә	В товарының чикле файдалылыгы	100 сумнан исәпләгәндә
1	10 ют	10 ют	24 ют	12 ют
2	8 ют	8 ют	20 ют	10 ют
3	7 ют	7 ют	18 ют	9 ют
4	6 ют	6 ют	16 ют	8 ют
5	5 ют	5 ют	12 ют	6 ют
6	3 ют	3 ют	8 ют	4 ют

Үзе өчен куллану эффектын күтәрү максатыннан чыгып, кулланучы базарда үзен ничек тотар? Беренче сатып алынган әйбер В товары берәмлеге булыр (100 сумнан исәпләгәндә 12 ютиль), 200 сумны тота, 800 сум кала. Икенче сатып алынган әйбер — А товарының беренче берәмлеге һәм В товарының икенче берәмлеге (100 сумнан исәпләгәндә аларның соң чиктәге файдалылыгы бер үк төрле), тагын 300 сум тотылды, 500 сум калды. Өченче сатып алынган әйбер — В товарының өченче берәмлеге (100 сумнан 9 ютиль, А товарының икенче берәмлегенең 8 ютиленә каршы 100 сумга 9 ютиль), тагын 200 сум тотылды, 300 сум калды. Дүртенче сатып алынган әйбер — А товарының икенче берәмлеге һәм В товарының дүртенче берәмлеге (аларның соң чиктәге файдалылыгы бер үк — 100 сумнан исәпләгәндә 8 ютиль), соңгы 300 сум тотылды. Димәк, А товарының 2 берәмлеге һәм В товарының 4 берәмлеге сатып алынды. Барлык сатып алынган товарларның файдалылык җыелмасы: 24 + 10 + 20 + 18 + + 8 + 16 = 96 ют. 1000 сум сатып алучы өчен иң югары файдалылыкта тотылды.

Кими баручы файдалылык законы шуннан гыйбарәт, сатып алучы теге яки бу товарны сатып алганда, бу товарның һәр өстәмә берәмлегенең куллану эффекты алдагы берәмлектән азрак була. Шуны исәпләп, сатып алучы, үз кирәменең зурлыгыннан чыгып, товарларның җыелма файдалылыгын арттырырга омтыла.

3

Икътисад фәне өчен соң чиктәге файдалылык төшенчәсе белән беррәттән тотылган чыгымнар төшенчәсе дә төп төшенчә булып тора. **Чыгымнар** теге яки бу товарны җитештерү яки сатып алу күпмегә төшкәнен күрсәтә. Ресурслар, безнең күргәнебезчә, чикләнгән. Билгеле бер товарны җитештергәндә, без башка товарлар җитештерүдән баш тартырга тиешбез. Әгәр без үзебездә булган тукыманы бары тик ирләр күлмәге тегәргә генә файдалансак, хатын-кыз кофталарына бернәрсә дә калмаячак. Металлны корал җитештерү өчен кулланып, без аны хәрби булмаган продукция җитештерүдә кулланудан баш тартырга мәҗбүр булабыз. Һәм бөтен очракта да шулай. **Кире кагылган чыгымнар** — теге яки бу продуктның билгеле бер күләмен җитештергәндә, баш тартырга кирәк булган башка төр продуктлар күләме.

Кире кагылган чыгымнар законы базар икътисадының мөһим объектив үзенчәлеген чагылдыра: билгеле бер товарның һәр өстәмә берәмлеге аркасында башка товарларны күп күләмдә корбан итәргә туры килә. Ресурсларны бер товар җитештерүдән икенчесенә күчерү бик ансат түгел: башта яңа производство өчен күбрәк туры килә торган әйбер файдаланыла, ләкин алга барган саен бу күчерү операциясе тирәнрәк һәм кыйммәтрәккә әйләнә бара.

Кире кагылган чыгымнар белән җитештерү мөмкинлеге бик тыгыз бәйләнгән. Барысы ике төрле товар җитештерелә дип күз алдына китерик. Аның берсе А — җитештерү чараларына, инвестицион товарларга яки киләчәктә кирәк булачак товарларга карый. Мәсәлән, бу — меңнәрчә данә җитештерү роботлары. Икенче В товары — куллану предметына, куллану товарына яки хәзер кирәк булган товарларга карый. Мәсәлән, бу — миллион пар аяк киеме. Әгәр бөтен булган ресурсларны аяк киемнәренә калдырмыйча роботлар җитештерүгә тотсак, аларны 10 мең күләмендә эшләп булыр иде. Ресурсларның бер өлешен 1 млн. пар аяк киеме эшләүгә файдалансак, без 9 мең робот эшләп чыгара алабыз. Аяк киемен 2 меңгә арттырсак, аннан 3 меңгә, без шуңа бәйле рәвештә ресурсларны башта 7, аннан 4 мең робот җитештерүгә калдырабыз. Ниһаять, ресурсларны тулаем аяк киеме җитештерүгә күчереп, 4 млн. пар аяк киеме алабыз, ләкин бер генә робот та эшләмибез.

Башта таблица, ә аннан шуңа бәйле рәвештә график — җитештерү мөмкинлекләренең кыек сызыгын төзик.

A	10	9	7	4	0
B	0	1	2	3	4

Шулай итеп, җитештерү мөмкинлекләренең кыек сызыгы мәгълүм ресурслар күләмен һәм үзгәртелмәгән технология ярдәмендә алырга мөмкин булган ике товарның комбинацияләрен күрсәтә.

Әгәр ресурслар күбәйсә (экстенсив фактор), технология үзгәрә (интенсив фактор), җитештерү мөмкинлекләренең кыек сызыгы координаталар үзәгеннән еракрак күчә. Производствоның экстенсив һәм интенсив факторлар исәбенә үсүе икътисади үсеш дип атала. Ә җитештерү мөмкинлекләре кыек сызыгының координаталар үзәгенә күчүе икътисади түбәнәюне күрсәтә (икътисадның кризис хәле).

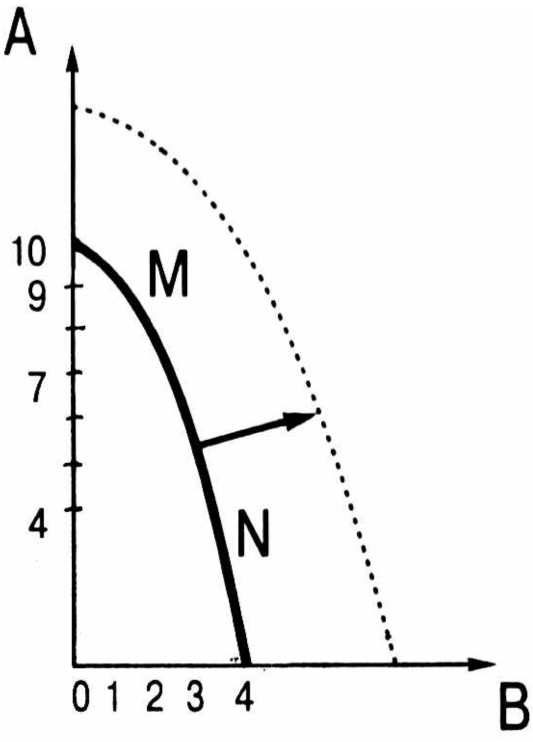


Схема 2.

Шулай ук җитештерү мөмкинлекләренең кыек сызыгында икътисади үсеш темпларының A һәм B товарлары мөнәсәбәтенә бәйлелеген дә билгелик. M ноктасы ресурсларны файдалануны, иң мөһиме, киләчәк өчен кирәк булган товарлар җитештерүне чагылдыра, товар күләме хәзерге вакыт өчен кечкенә, ләкин аларның киләчәктә үсүе өчен мөмкинлеккә нигез салына. N ноктасы ресурсларның иң әһәмиятле куллану товарлары җитештерүгә тотылуына туры килә, ә товарларны киләчәк өчен җитештерү чикләнгән һәм икътисади үсешнең югары темпларын күздә тотмый. Базар икътисадында пропорцияләр проблемасы сорау һәм тәкъдим тәэсирендә хәл ителә.

СОРАУЛАР ҺӘМ БИРЕМНӘР

1.

«Ресурсларның чикләнгәнлеге һәм ихтыяҗның чиксезлеге турында ышандыру дөрес түгел. Чынлыкта ресурслар чикләнмәгән, чөнки яңадан-яңа ресурс чыганаклары ачылып тора. Ихтыяҗ исә, киресенчә, чикләнгән, чөнки аны канәгатьләндерүнең физик чикләре яшәп килә».

Бу сүзләр белән килешегез, яки аларны кире кагыгыз.

2.

Икътисадчылар күзаллавынча, экономик ресурсларга ярлы потенциаллы илдә, бу ресурсларга бай илгә караганда, ихтыяҗның тулырак канәгатьләндерелүе мөмкинме? Әгәр

дә мөмкин икән, моны булдыру юлларын күрсәтегез. Сезнең карашыгыз буенча, ихтыяҗны канәгатьләндерүгә нәрсә күбрәк тәэсир итә: булган ресурслар күләмеме яки аларны бүлү характерымы?

3.

«Һәркемнән сәләтенчә, һәркемгә хаҗәтенчә» дигән бүлү принцибы нигә практикада тормышка аша алмый?

4.

Әгәр ресурслар чикләнгән, ә ихтыяҗ чиксез икәнен игътибарга алсак, вакыт узу белән ихтыяҗның канәгатьләндерелү дәрәҗәсе кимү куркынычы бармы (ягъни ресурслар кимү һәм ихтыяҗ үсү күләме буенча)?

5.

Майны арзангарак алу өчен сезгә озын чират торырга кирәк. Әгәр сез анда басып торырга уйласагыз, чыннан да арзангарак аласызмы? Нигә чиратта даими торучылар — пенсионерлар һәм эшләмәүче хуҗабикәләр?

6.

Нигә «Макдональдс» фирмасы персонажының төп өлеше — яшүсмерләр?

7.

Курслар бетергәч, сезгә үз шәһәрегезне ташлап, әйтик, Ерак Себергә, сезнең профиль белгечләре бик кирәк булган районга китәргә тәкъдим итәләр. Сез бу урынга нинди шартларда ризалашасыз? Бу очракта сезнең белән нәрсә җитәкчелек итә?

8.

«Жизель»ны Зур театрда карау өчен сезгә 3,5 сәгать кассага чират торырга яки билетны 250 сумнан урамда алырга кирәк. Сез нишләр идегез, әгәр:

а) бизнесмен,
б) пенсионер,
в) сез үзегез булсагыз?
Нигә?

9.

Сезнең 5 сәгать иркен вакытыгыз бар. Эшләрегез мөһимлекләре кимү тәртибендә түбәндәгечә бүленә:

а) дәресләргә әзерләнү — 2 сәгать;

б) газеталар карап чыгу — 1 сәгать;

в) квартира җыештыру — 1 сәгать.

Көтмәгәндә сез якындагы кинотеатрда күптән карарга теләгән яңа фильм барганын беләсез. Бер серияле фильмны карау сезгә күпмегә төшә? Ике серияле?

10.

Трансформациянең кыек сызыгы нигә кабарынкы кыяфәттә? Җитештерү мөмкинлекләренең кабарынкы булмаган туры линиясе нәрсә аңлата?

11.

Трансформациянең кыек сызыгы авышлыгы нәрсә белән «аңлатыла» (җитештерү мөмкинлекләренең)? Әгәр АКШ һәм СССРның «салкын сугыш» чорындагы кыек сызыгын чагыштырсак, кемнең кыек сызыгы текәрәк (ординаталар очында — пушкалар, абсциссалар очында — май)? СССРның кыек сызыгыннан АКШ кыек сызыгы югарыракмы яки түбәнрәкме?

3 ДӘРЕС

СОРАУ ҺӘМ ТӘКЪДИМ

План:

1. Сорау законы.
2. Тәкъдим законы.
3. Тигез бәя.

Төп төшенчәләр: сорау, сорауның кыек сызыгы, сорауның зурлыгы, тәкъдим, тәкъдимнең кыек сызыгы, бәянең тигезлеге, дефицит, индивидуаль базар һәм берләштерелгән сорау, индивидуаль базар һәм җыелма тәкъдим.

1

Нәрсә ул сорау? Башта билгеләмә бирик, ә аннан барысын да җентекләп ачыкларбыз. Сорау — бәяләрнең билгеле бер периодында кулланучылар сатып алырга мөмкин булган товарлар күләме. Димәк, беренчедән, сорау кулланучының товарны сайлап алу иреклеген белдерә, товарның сатылуы һәм сатылмавы шуннан тора. Икенчедән, сүз сатып алучының бу товарны сатып алырга әзерлеге турында бара, аны сатып алырга кирәклегенә ышандырырга кирәк — маркетинг системасының шуңа хезмәт итүен без киләчәктә күрербез. Өченчедән, сорау барлыкка килсен өчен, сатып алучының товарны сатып алырга әзерлеге генә җитми, ә бәлки аның сатып алу мөмкинлеге, кирәкле күләмдә акчасы булу мөһим. Дүртенчедән, билгеле бер вакыт периодында базарда бу товарга бәяләр рәте формалаша һәм һәр бәя күләменә кулланучы сатып алырга әзер һәм мөмкин булган товарлар күләме туры килә. Ягъни сорауның зурлыгы товар бәясеннән чыккан функция: $Q = f(p)$ — шул сорау законы була. Ул кире пропорциональ бәйлелекне чагылдыра: бәя кыйммәтрәк — сорау зурлыгы кимрәк, бәя арзанрак — сорау зурлыгы

күбрәк. Бу закон сорау кыек сызыгында чагылдырыла (3 нче схема).

Сорау зурлыгы M ноктасының ДД сызыгында урнашуы белән күрсәтелә. Ул өч төп факторга бәйле: 1) кулланучының товарны бу бәядән сатып алу мөмкинлеге; 2) без карап үткән кимүче соң чиктәге файдалылык законы тәэсире белән (үзенең ихтыяҗы тулылангач, кулланучы өстәмә товарны арзан бәядән генә ала); 3) доход һәм алмаштыру: кереме арткач, кулланучы тагын да күбрәк товар ала ала. Ә алмаштыру эффекты башка товарларга сорау артуның бәяләргә тәэсирен күрсәтә: әгәр сарык итенә бәя арзанайса, бәясе кыйммәтрәк булган сыер итенә сорау кимергә мөмкин.

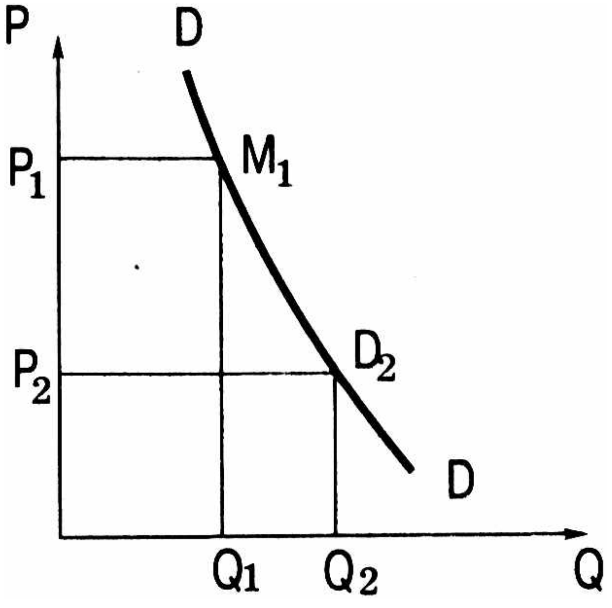


Схема 3.

Хәзер — игътибар. Сорау зурлыгының үзгәрүен (кыек сызык буенча хәрәкәт) сорауның үзендәге үзгәрешләрдән аерырга кирәк (кыек сызыкның авышуы) (4 нче схема).

Сорауда үзгәрешләр биш төп фактор тәэсирендә бара: 1) куллану зәвыгы үзгәрү (тәмәкегә каршы пропаганда сигаретларга сорауның кимүенә китерә, хайваннарны саклау кампаниясе натураль мех әйберләренә сорауны киметә); 2) сатып алучылар санының үзгәрүе (бала табу күбәю — балалар товарларына сорау арта); 3) керемнәр үзгәрү (керем арткач, сатып алучыларда югары сыйфатлы, кыйммәтле товарларга ихтыяҗ арта); 4) бер-берсенә бәйле товарларга бәяләрнең үзгәрүе (бензинга бәя арта — мотор маена сорау кими, шырпыга бәя арта — зажигалкаларга сорау зурая); 5) көтү (инфляцион көтү — товарларга ажиотаж сорау, уңышка начар прогноз — алдан әзерләп куела торган товарларга ихтыяҗ зурая).

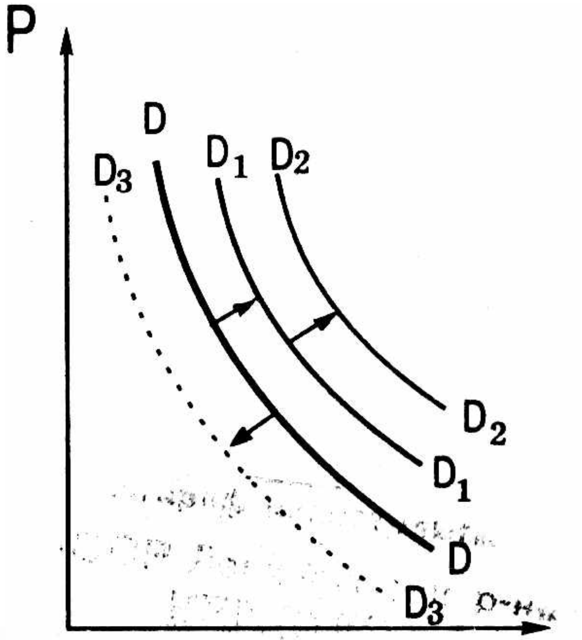
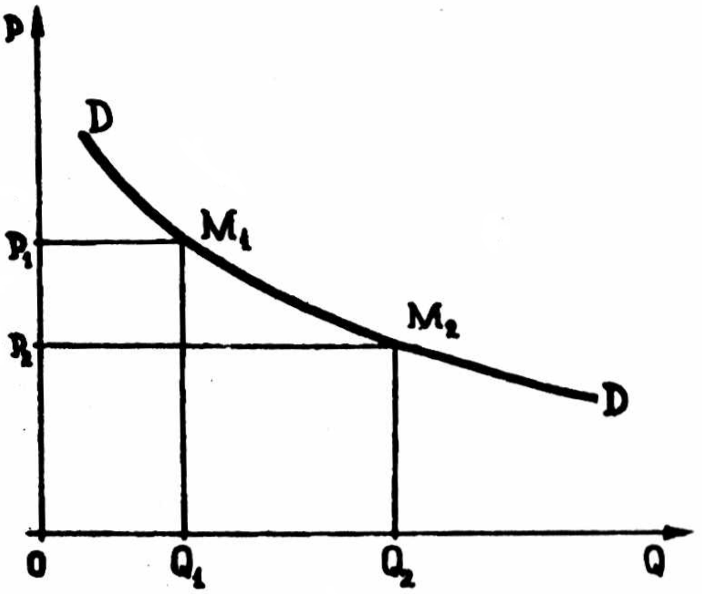


Схема 4.

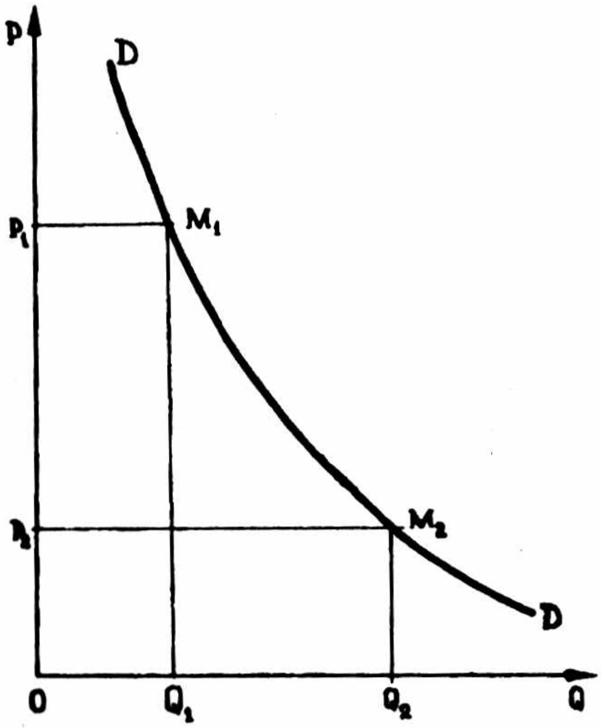
Кайбер товарларга сорау сыгылмалы (ихтыяҗның зурлыгы бәя үзгәрүгә бәйләнгән), кайберләренә сыгылмалы түгел (ихтыяҗның зурлыгы бәя үзгәрүгә аз гына бәйле). Сыгылмалы булмаган ихтыяҗ товарларына мисал итеп тоз,

икмәк һәм көн дә кирәк булган башка товарларны алып була — бәя нинди булса да — кулланучы аларны алмыйча кала алмый. Сыгылмалы һәм сыгылмалы булмаган ихтыяҗ графикларда түбәндәгечә күрсәтелә (5, 6 нчы схемалар).



Сыгылмалы ихтыяҗ

Схема 5.



Сыгылмалы булмаган ихтыяҗ

Схема 6.

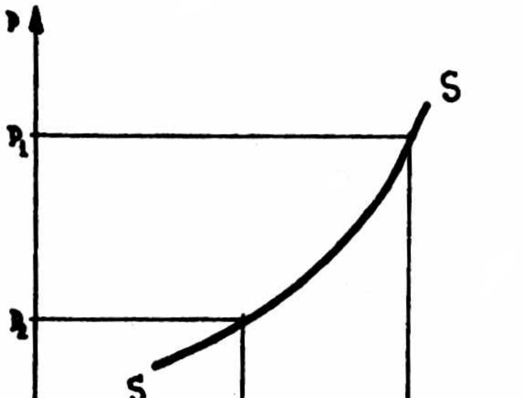


Схема 7.

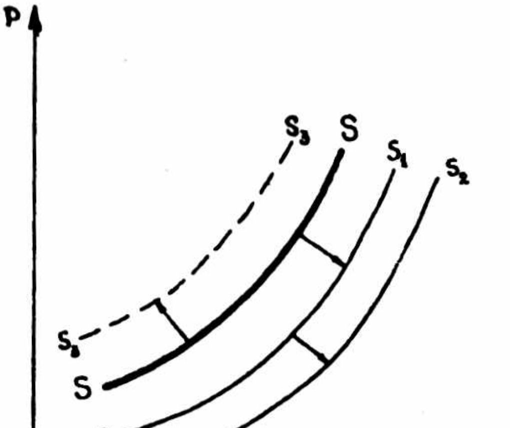


Схема 8.

Тәкъдим — җитештерүче билгеле бер вакытта куярга мөмкин булган бәяләр белән җитештерергә һәм конкрет бер бәя белән базарда сатарга теләгән товарлар күләме. Укучылар бу билгеләмәне ихтыяҗ билгеләмәсе белән үзләре ча-

гыштырсын. («Тели һәм сәләтле», «кайбер бәя белән» сүзләрен «конкрет бер бәя белән» сүзләренә алмаштыруның мәгънәсе нәрсәдә?) Монда шулай ук тәкъдимнең зурлыгы үзгәрүен (кәкре сызык буенча хәрәкәт итү) һәм тәкъдимнең үзендәге үзгәрешне (кәкре сызыкның күчүен) аерырга кирәк (7, 8 нче схемалар).

Тәкъдимнең зурлыгы үзгәрү тулысынча товарга булган базар бәясенә бәйләнгән. Ә тәкъдимдәге үзгәрешләр бәягә бәйләнмәгән факторлар белән билгеләнә: 1) ресурсларга бәя үзгәрү; 2) технологиянең үзгәрүе; 3) налоглар һәм дотацияләр үзгәрү; 4) башка товарларга бәяләр зурлыгы; 5) инфляция һәм башка көтү; 6) сатучыларның саны үзгәрү.

Ихтыяҗ кебек үк, тәкъдимнәр сыгылмалы һәм сыгылмалы булмаган төрләргә бүленә. Үзлегегездән сыгылмалы һәм сыгылмалы булмаган тәкъдимнәр кәкре сызыгын күрсәтегез.

3

Базарда ихтыяҗ һәм тәкъдим очрашуы буенча тигез бәя барлыкка килә. Моны график рәвештә түбәндәгечә сурәтләп була (9 нчы схема).

Тигез бәя — ихтыяҗ зурлыгы тәкъдим зурлыгына тигезләшә торган бәя. Әгәр бәя тигез бәядән югарырак булса, тәкъдим ихтыяҗдан кими, артык товар барлыкка килә. Киресенчә, бәя тигез бәядән түбән булганда, сорау тәкъдимне узып китә, һәм товар дефицитка әйләнә.

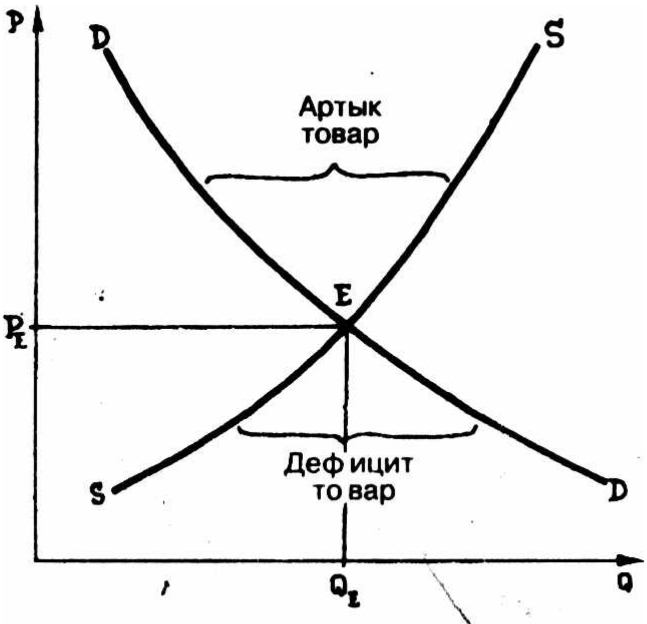


Схема 9.

Сорау һәм тәкъдимдә үзгәреш булганда, тигез бәя үзгәрә (кәкре сызыкның күчүе). Тәкъдим үзгәрмичә, сорауның үсүе тигез бәянең үсүенә китерә. Киресенчә, ихтыяҗ үзгәрмәгәндә тәкъдим үзгәрү тигез бәянең түбәнәюенә китерә. Моны графикта күрсәтергә мөмкин (10, 11 нче схемалар).

Чынлыкта исә базарда бер үк вакытта ихтыяҗ да, тәкъдим дә үзгәрә. Укучылар моны үзлекләреннән графикта күрсәтсеннәр. Димәк, базар икътисадында беркем дә бәяләрне куймый һәм билгеләми. Алар ирекле, товарларга сорау һәм тәкъдим тәэсирендә формалаша.

Ахырдан шуны билгеләп үтик, индивидуаль ихтыяҗ (аерым кулланучының теге яки бу товарга), базар ихтыяҗы (барлык кулланучыларның теге яки бу товарга) һәм җыел-

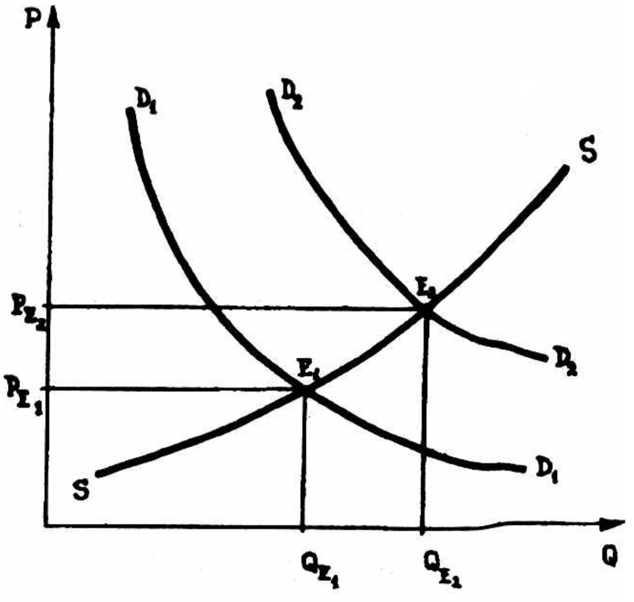


Схема 10.

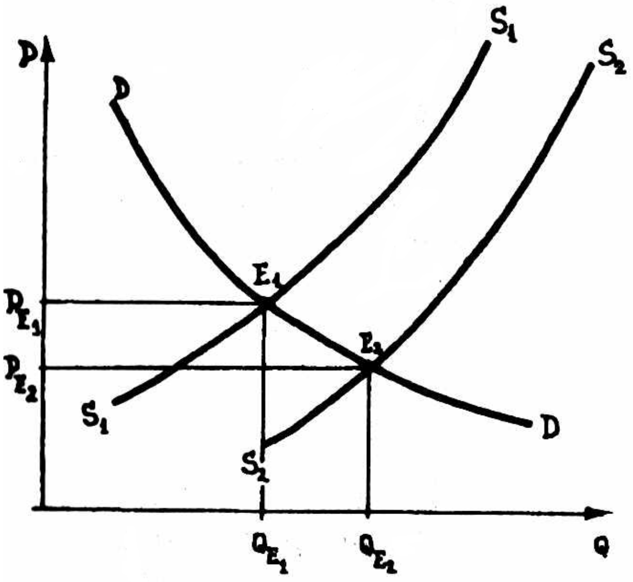


Схема 11.

ма ихтыяҗ (барлык кулланучыларның барлык товарлар җыелмасына) була. Шулай ук тәкъдим индивидуаль, базар һәм җыелма төрләргә бүленә — сатуга тәкъдим ителгән товарларның, хезмәт күрсәтүнең һәм ресурсларның бөтен күләме.

СОРАУЛАР ҺӘМ БИРЕМНӘР

1.

Сорауның артуы нәтиҗәсендә сорау сызыгы (графикта горизонталь буенча — сорау зурлыгы, вертикаль буенча — бәя):

а) уңга авыша — өскә;
б) абсциссалар очына параллель була;
в) сулга күчә — аска.

2.

Сезнең сорау кыек сызыгы рәвеше магнитофон кассеталарына түбәндәге вакыйгалар ничек тәэсир итә (башка шундый шартларда):

1) Сезнең керем ике тапкыр артты.
2) Сезгә өйдә музыка тыңлау туйдырды — дуслар белән дискотекаларга һәм концертларга ешрак барырга кирәк.
3) Грампластинкаларга бәяләр тагын күтәрелде.
4) Магнитофон кассеталарына бәяләр түбәнәйде.
5) Сезнең уйлавыгыз буенча, кассеталарның артык күбәюе аларның базар бәяләре түбәнәюгә китерә.
6) Тавыш яздыру бәясе артты.

3.

А товарына ихтыяҗ һәм бәянең базардагы тәкъдим зурлыгына карап, түбәндәге үзгәрешләр ничек тәэсир итәр:

а) А товары модалырак була;

б) А товарын тулысынча алмаштыручы Б товарына бәя түбәнәя;

в) куллланучылар бәяләр һәм доходлар түбәнәюен көтә;

г) халык санының тиз үсүе күтәрелә.

4.

Товарны тәкъдим итүгә тәэсир итүче факторларны санагыз. Һәрбер факторның ничек һәм нинди юнәлештә тәкъдимгә тәэсир итүен аңлатыгыз.

5.

В товарын тәкъдим итүгә, аның бәясенә һәм аңа булган сорауга үзгәрешләр ничек тәэсир итә?

а) В продуктын җитештерүдә техник прогресс;

б) В тармагында җитештерүче фирмалар саны кыскару;

в) В товарын җитештерү өчен киткән ресурсларга бәяләр арту;

г) В товарын сатуга аерым салым билгеләү;

д) В товары һәм берәмлегенә аның җитештерү үзкыйммәте буенча 50 процент күләмендә дотация билгеләү.

6.

«Үз бәяң белән базарга бармыйлар» дигән мәкальне сез ничек аңлыйсыз?

7.

Тигез авырлыклы бәя нәрсә ул? Әгәр товарны «беркем дә алмаса», базар нинди мөнәсәбәттә була? Әгәр товарны «табып булмаса»?

4 ДӘРЕС

ЧЫГЫМНАР, КЕРЕМ ҺӘМ ТАБЫШ

План:

1. Җитештерү чыгымнары.
2. Кими баручы файда законы.
3. Табышның төрләре.
4. Чикле һәм гомуми керем.

Төп төшенчәләр: даими, вакытлы, чикле, гомуми чыгымнар, чикле җитештерү, бухгалтер, гадәти, икътисади табыш, чикле табыш, гомум табыш.

1

Продуктны җитештерү өчен материаль ресурслар һәм хезмәт сарыф итәргә кирәк. Ресурслар аз: чикләнгән һәм түләүле. Билгеле бер продуктны җитештерүгә киткән нәрсәләр **чыгым** дип атала.

Чыгым даими һәм алмаш төрләргә бүленә. Даими чыгым җитештерелгән продукция күләменә бәйле түгел. Биналар, төзелеш, төп җиһазлар өчен тотылган чыгым җитештерү продукциясе арту яки кимүгә карап үзгәрми. Аларны җитештерү туктатылганда, шул ук чыгым саклана. Чимал, материал, хезмәткә түләү аның артуына яки кимүенә бәйле. Гомуми чыгым даими һәм алмаш чыгым суммасын тәшкил итә:

FC (fixed cost) — даими чыгымнар;

VC (variable cost) — алмаш чыгымнар;

TC (total cost) — уртак чыгымнар (12 нче схема).

Икътисади чыгымнарны аңлау бик әһәмиятле. Бу инде безгә таныш булган артык чыгымнар: ресурсларны билгеле бер товар җитештерүгә файдаланып, без альтернатив ва-

риант — бу ресурсларны башка товарлар җитештерүгә файдаланудан баш тартабыз. Икътисади чыгымнар, теге яки бу товарны җитештергәндә, без баш тарткан товарлар һәм хезмәт күрсәтү белән билгеләнә.

Икътисади чыгымнар билгеләмәсе продукциянең теге яки бу төрен альтернатив вариант белән чагыштырып сайларга мөмкинлек бирә. Ләкин бу продукцияне күпме җитештерергә? Бу сорауга җавапны соң чиктәге чыгымнар төшенчәсе нигезендә алырга мөмкин.

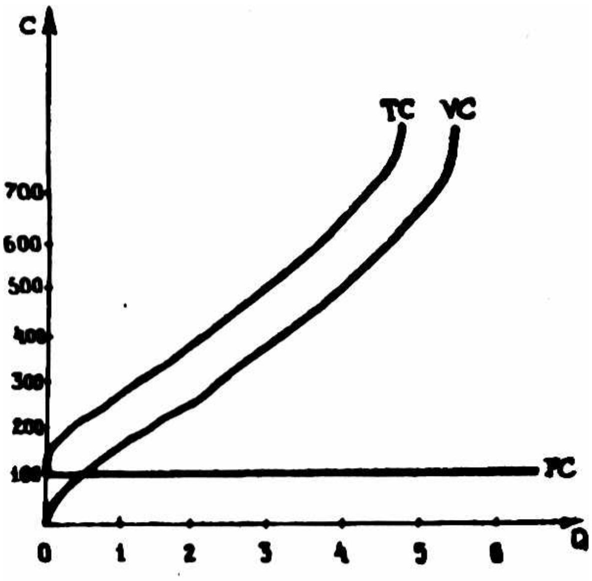


Схема 12.

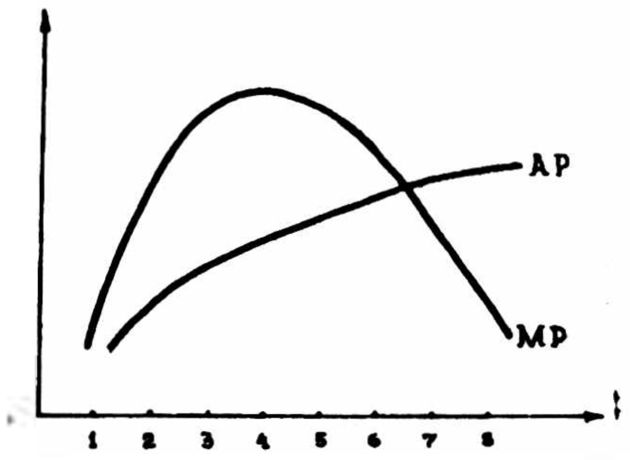
Әгәр даими (FC), алмаш (VC) һәм гомуми чыгымнарны (TC) җитештерелгән продукция күләменә бүлсәк, шуңа бәйле рәвештә даими (average fixed cost), алмаш (average variable cost) һәм гомуми чыгымнарның (average total cost) уртачасын алабыз.

Ә продукциянең һәр өстәмә берәмлеге чыгымнары нинди? Менә шулар соң чиктәге чыгымнар — mc (margihal cost) дип атала да инде. Продукциянең тагын бер берәмлеген җитештерү белән бәйләнгән өстәмә чыгымнар **соң чиктәге чыгымнар** дип атала. Соң чиктәге чыгымнарны билгеләп ($mc = \frac{\text{үзгәрү TC}}{\text{үзгәрү Q}}$), продукциянең өстәмә берәмлеген җитештерергәме яки ресурсларны янга калдырыргамы икәнен билгеләргә була.

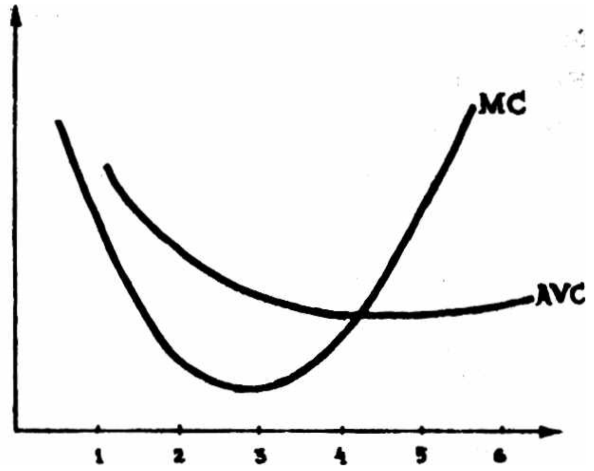
Кими баручы файда законының нигезе шунда — билгеле бер вакыттан башлап, алмаш ресурс берәмлегенең (мәсәлән, хезмәтнең) үзгәрми торган билгеле бер ресурска (мәсәлән, капиталга, җиргә) эзлекле рәвештә кушылуы, алмаш ресурсның һәр берәмлегенә исәпләп, кими баручы өстәмә яки соң чиктәге продуктны бирә.

Утын әзерләгәндә бер икекуллы пычкы һәм бер балта бар дип алыйк. Бер генә эшчегә кисү уңайсыз. Икенче эшче килгәч, хезмәт җитештерүчәнлеге арта. Өченче эшче балта белән утын яра. Ләкин дүртенче, бишенче, алтынчы эшче килгәч, хезмәт җитештерүчәнлеге кискен түбәнәя. Әгәр үзгәрми торган ресурсларга тагын берне өстәсәң, шундый ук хәл килеп чыга. Ләкин соң чиктәге җитештерүчәнлек түбәнәйгәндә (mp — marginal productivity), уртача хезмәт җитештерүчәнлеге кими (AP — average productivity), соң чиктәге һәм уртача чыгымнар арта. Моны график рәвешендә күрсәтәбез (13, 14 нче схемалар).

Бу ике графикта без кәкре сызыкларның көзгедәге чагылышын күрәбез: соң чиктәге һәм гомуми хезмәт җитеш-



Эшчеләр саны
Схема 13.



Продукция күләме
Схема 14.

терүчәнлеге түбән булган саен, соң чиктәге һәм гомуми чыгымнар арта. Нигә икенче графикта гомуми чыгымнар түгел, ә уртача алмаш чыгымнар гына күрсәтелгән? Җавап ачык: даими чыгымнар җитештерүнең күләме үзгәрүгә бәйле түгел, аңа бары алмаш чыгымнар гына бәйле.

3

Әгәр продукцияне файдаланганнан алынган керемнән предприятиенең чималга, материалларга, ягулыкка, электр энергиясенә, җиһазга сарыф ителгән акчаны, хезмәт хакына, җир участогына түләнгән, рентага, кредитка алынган процентларны һәм башка чыгымнарны алсаң, табыш килеп чыга. Әйтергә кирәк, планлы икътисадта шулай эшләнде дә: керем минус үзкыйммәт тигез була табышка. Ләкин базар икътисады өчен бу бары икътисад табышына тигез булмаган бухгалтер табышы гына.

Икътисад табышы бухгалтер табышыннан нәрсә белән аерыла? Продукциянең үзкыйммәтенә (бухгалтер чыгымнары) бары тышкы чыгымнар гына керә. Ә бит әле эчке чыгымнар бар. Күннән яки ясалма күннән аяк киеме тегеп була, шулай ук хатын-кызлар сумкасы, каешлар, башка галантерия әйберләре җитештерергә мөмкин. Ягулык, энергия, производство биналарын, җиһазларны, предприятиедә эшләүче эшчеләрне файдалануның һәрвакыт альтернатив мөмкинлекләре бар.

Эшкуарлык белән бәйләнгән чыгымнар да кире кагылган чыгымнарга керә. Предприятиенең эшен тәэмин итү өчен эшкуар үзенең вакытын, сәләтен, көчен сарыф итә. Ул аларны башка максатка да юнәлтә алыр иде, мәсәлән, башка эшкуарга акча хакына ялланып эшләргә мөмкин. Эшкуарны үз предприятиесендә тәэмин итәргә мөмкинлек биргән мини-

маль доход нормаль табыш дип атала. Нормаль табыш кире кагылган чыгымнар суммасына да керә. Шундый схема барлыкка килә:

Икътисади табыш	Бухгалтер табышы	Гомуми керем
Икътисади яки кире кагылган чыгымнар (үзкыйммәт плюс эчке чыгымнар, нормаль табышны кертеп)	Бухгалтер, яки бәры тышкы чыгымнар (продукциянең үзкыйммәте)	

Схема 15.

Мисал өчен фермер хуҗалыгын алыйк. Фермер Петровның хуҗалыгында җир, техника һәм төрле җиһазлар бар, ул җирне үзе эшкәртә. Ә орлык, ашлама, ягулык, электр энергиясе, транспорт хезмәтен ул елына 500 мең сум сарыф итеп сатып ала. Ферма продукциясен сатудан кергән керем 650 мең сум тәшкил итә. Димәк, фермерның бухгалтер табышы 150 меңгә тигез. Ләкин бу әле Петров фермерлыгының чын файдасы, аның икътисади табышы турында бернәрсә дә сөйләми. Үзенең җир участогын ул кемгә дә булса арендага биреп тора һәм җир рентасы ала алыр иде. Җиһазлар капиталы процент китерә алыр иде. Фермер сарыф иткән хезмәт аңа хезмәт хакы китерер иде. Үзенең эшкуарлык сәләтен ул шулай ук башка урында файдалана алыр иде. Петров. фермерлыкны ташламасын өчен, эчке, кире кагылган чыгымнарын компенсацияләүче нормаль табыш булса да алырга тиеш. Әгәр бу чыгымнар 150 мең сум булса, фермер Петровның икътисади табышы юк дигән сүз.

Икътисади табыш ике төрле чыганактан торырга мөмкин. Аның берсе эшкуарның инициативасында, продукциянең ассортиментында, технологиясендә, чыгымнарны киметүдә, товарны сатуны оештыруда һ. б. яңалык эзләүдә туа. Икътисади табыш — производствоның алга китешендә бик көчле стимул. Икътисади табыш монополиянең яки олигополиянең нәтиҗәсе булганда, производство монополиясе икенче чыганак булып тора (конкуренция һәм монополия төрләренә киләсе дәресне багышларбыз).

4

Продукцияне реализацияләүдән кергән акча суммасы гомуми табыш була. Чикле табыш, продуктның бер өстәмә берәмлеген сату нәтиҗәсендә гомуми табыш күләменең үзгәрүе буларак, аннан аерыла. Ягъни гомуми табышның үзгәрү суммасын сатылган продуктның үзгәрү күләменә бүлү юлы белән чикле табышны билгеләргә мөмкин.

Мәсәлән, без 60 урынлы видеозал ачтык, ди. Билет бәясе кыйммәтләнү белән тамашачылар саны кимүе безгә билгеле. Бу таблицада күрсәтелгәнчә дип уйлыйк:

Бәяләр	5	7	9	11	13	15
Сатып алучылар саны	60	50	40	30	20	10
Гомуми табыш	300	350	360	330	260	150

Безнең күрүебезчә, 40 сатып алучыга билет бәясе 9 сум булганда, гомуми табыш арта. Шул ноктадан чикле табыш кирегә таба китә, гомуми керемнең кимүенә китерә. Ләкин калган 20 урын белән нишләргә?Аларга билетларны 5 һәм 7 сумнан сатарга була, ләкин бу кимү башка тамашачылар өчен ышандырырлык булырга тиеш. Бу инвалидларга, мәктәп балаларына скидка булырга мөмкин. Хәзер инде периодик рәвештә төрле товарларга бәяләр кимүне аңларга була.

СОРАУЛАР ҺӘМ БИРЕМНӘР

1.

Таблицада фирманың озак сроклы чорда тотылган гомуми чыгымнары китерелгән.

Җитештерү күләме (данә атнага)	Артык тотылган чыгымнар (долл.)		
	гомуми	уртача	чикләнгән
0	0		
1	32		
2	48		
3	82		
4	140		
5	228		
6	352		

а) Озак сроклы уртача чыгымнарның һәм озак сроклы чикләнгән чыгымнарның зурлыгын билгеләгез.

б) Озак сроклы чикләнгән һәм озак сроклы уртача чыгымнарның кыек сызыгын төзегез.

в) Җитештерүнең нинди күләмендә озак сроклы уртача чыгымнар максималь була?

г) Җитештерүнең нинди күләмендә озак сроклы чикләнгән чыгымнар озак сроклы уртача чыгымнарга тигез була?

2.

Фирма 45 долл. күләмендә даими чыгым тота. Кыска сроклы чорда булган уртача алмаш чыгымнар (SAVC) таблицада китерелә.

а) Уртача даими, уртача алмаш, уртача гомуми һәм чикләнгән чыгымнарны кыска сроклы чорда билгеләгез.

Җитештерү күләме (данә, атнага)	SAVC
1	17
2	15
3	14
4	15
5	19
6	29

б) SAVC, SATC һәм SMC кыек сызыкларын сызыгыз;

SMC кыек сызыгының башта ике минималь нокта аркылы үткәнен тикшерегез.

в) Фирмадагы җитештерү күләме атнага 5 тән 6 данәгә кадәр артты, кыска сроклы чикләнгән чыгымнар үсәргә тиеш. Нигә шулай буласын аңлатыгыз. Монда хезмәтнең чикләнгән продукты нинди роль уйнаганын күрсәтегез.

3.

Россия хөкүмәте тарафыннан 1992 елның җәендә эшләнгән «Продукциянең үзкыйммәтенә кертелгән продукцияне җитештерү һәм реализацияләү чыгымнарының (хезмәт күрсәтү) составы турында положениеләр» дигән рәсми документтан берничә мисал китерик.

1. «Продукциянең үзкыйммәтен эченә алган чыгымнар (эш, хезмәт күрсәтү) кушылмасы.

2. Продукция үзкыйммәтенә ... керәләр:

а) җитештерү технологиясе һәм оештырылуы шартларында продукцияне җитештерү белән турыдан-туры бәйләнгән чыгымнар;

...д) уйлап табу һәм рационализаторлык белән бәйләнгән чыгымнар;

...и) җитештерүне идарә итү белән бәйле чыгымнар: ... консультация, мәгълүмат һәм аудитор хезмәтен түләү;

...л) дәүләт социаль страхованиесенә һәм пенсия белән тәэмин итүгә тотып калулар;

...с) предприятиенең мәҗбүри страхование милкенә түләү;

...к) продукцияне сату белән бәйле чыгымнар;

...ш) материаль булмаган актив чыгымнар. Материаль булмаган активларга, материаль булмаган объектларга киткән, доход китерә торган: җир участогын файдаланган өчен ... патентлар, лицензияләр ...».

Бу чыгымнардан кайсыларын сез даими һәм алмаш төргә кертер идегез? Күрсәтелгән маддәләрнең кайсылары күренеп тормаган чыгымнар аңлатмасына якын килә?

4.

Фирма эшләгән вакыт интервалы даими һәм алмаш чыгымнарга бүлүгә нинди мөнәсәбәттә?

5.

Сез индивидуаль хезмәт белән шөгыльләнергә — үзегезнең «Жигули» ыгызны такси итеп файдаланырга уйлыйсыз. Үзегезнең даими һәм алмаш чыгымнарыгызга нәрсәләрне кертәсез: бензин расходы; гаражга түләү; сигнализация расходлары; страховать итү; утыргычларга чехоллар; еллык техкүзәтү чыгымнары?

6.

Студент аптырый: «Нигә гомуми анализга чикләнгән чыгымнарны тартырга? Әгәр базар бәясе уртача чыгымнарны каплый икән — җитештерү рентабельле. Әгәр бәя уртача чыгымнардан түбәнәйсә — җитештерү файдасыз. Менә шул».

Сез студентка ничек дип җавап бирер идегез? Бу сүзләр белән сез килешәсезме?

5
ДӘРЕС

КОНКУРЕНТЛЫК

План:

1. Чиста конкурентлык.
2. Чиста монополия.
3. Монополист конкурентлыгы. Олигополия.

Төп төшенчәләр: конкурентлык, төгәл конкурентлык, төгәл булмаган конкурентлык, чиста конкурентлык, монополия, чиста монополия, монополист конкурентлыгы, олигополия.

1

Конкурентлык — шактый күп сандагы ирекле сатып алучылар һәм сатучылар арасында актив ярышуның үзара мөнәсәбәтләре, доходларның артуы һәм куллану эффекты өчен, базарга ирекле керү һәм аннан чыгу мөмкинлекләре өчен көрәш. Конкурентлык — базар икътисадының мөһим шарты. Бары конкурентлык шартларында гына сорау, тәкъдим, тигезләшкән бәяләр һәм башка базар регуляторлары эшли ала.

Төгәл (яки чиста) һәм монополияләр, дәүләт катнашкан яки башка факторлар булган төгәл булмаган конкурентлыкны аералар. Төгәл булмаган конкурентлык өч төрдә була: чиста монополия, монополист конкурентлыгы һәм олигополия.

Чиста конкурентлык түбәндәге мөһим билгеләр белән характерлана: беренчедән, базарда бик зур санда сатучылар һәм сатып алучылар конкурентлык итә. Меңнәрчә бәйсез җитештерүчеләр тарафыннан продукциянең бер үк төре чыгарыла. Икенчедән, яңа кулланучылар, сатучылар һәм сатып алучылар барлыкка килү өчен базар тарафыннан бернинди

киртә дә юк. Һәркем үз эшен ача һәм башка җитештерүчеләр белән конкурентлык итә ала. Өченчедән, продукция, кагыйдә буларак, массовый, хәтта стандартлаштырылган, бернинди уникаль яки индивидуаль булмаган төре белән аерылып тора. Бу бигрәк тә авыл хуҗалыгы өчен характерлы: бөртеклеләр, сөт, бәрәңгене меңнәрчә фермер җитештерә ала, ләкин аларның продукциясе башка җитештерүчеләрнекеннән аерылмый. Дүртенчедән, беркем дә үз ирек белән бәя куя һәм аңа контрольлек итә алмый, алар бары тик базарның объектив законнары нигезендә генә формалаша һәм һәр сатучы яки сатып алучы өчен базар мөнәсәбәтләренең аларга бәйле булмаган шарты булып тора.

Базар икътисады алга киткән илләрдә чиста конкурентлык сирәк очрый. Ләкин аның анализы теория һәм практика өчен бик мөһим. Нәкъ менә чиста конкурентлык шартларына бәйле рәвештә без сорау, тәкъдим һәм тигезләшкән бәяләр законнарының эш итүен өйрәндек. Ә моннан башка базар механизмнарында төгәл булмаган конкурентлык шартларында эш итүне аңлап булмый.

2

Чиста монополия — чиста конкуренциянең капма-каршысы. Тулы килеш ул берданбер фирманың базарга бер продуктның бөтен күләмен бирүен аңлата. Андый ситуация төрле чыганактан туарга мөмкин. Электр энергиясе, газ белән тәэмин итү, телеграф һәм телефон элемтәсе, су белән тәэмин итү, канализация һ. б. шундый гомуми файдаланудагы продукция җитештерә торган табигый монополия — предприятиеләр бар. Гадәттә алар яки турыдан-туры дәүләт, муниципалитет милке була, яки, бәяләрдә һ. б. закон бозулар булмасын өчен, дәүләт аларга привилегияләр бирә һәм аларның эшен контрольдә тота.

Чиста монополиянең икенче төре фирма продуктны җитештерү өчен башка фирмалар тарафыннан конкурентлык булдырмый торган патент белән сакланганда була. Шулай ук намуссыз конкурентлык дип аталган төрле методлар җыелмасы билгеле — фирма монополиясенең конкурентларга каршы агрессив эшләре — дискредитация, конкурентларны материалларга һәм кредитларга якын китермәү, тәэминатчылар һәм банкларга ачыктан-ачык басым ясау, конкурентларны банкротлыкка чыгару өчен бәяләрне көтмәгәндә вакытлы төшерү (демпинг методы).

Россиядәге чиста монополия башка төрле. Планлы икътисад өчен органик монополизация хас. Планлы хуҗалык логикасы бер-берсен кабатлаучы предприятиеләр төзүнең максатчан түгеллеген күрсәтә. Җитештерүнең планлы специальләшүе һәм кооперациясе рамкаларында теге яки бу продуктка булган ихтыяҗны планлы рәвештә тулысынча тәэмин итү өчен промышленность гигантлары һәм предприятиеләр төзелә. Шундый артык монополияләшкән җитештерү белән ил базар икътисадына кучә. Монда монополияләштерүгә каршы кискен чаралар таләп ителә.

Товар куючы бердәнбер фирма базар тәкъдименә бәйле рәвештә бәяне билгели. Монополист фирма товарга мөмкин булган кадәр зуррак табыш китерүче бәяне куя. Бу хәлне шартлы схема (16) белән иллюстрациялик:

ДД — безнең тарафтан схеманы гадиләштерү өчен турайтылган сорау кыек сызыгы;

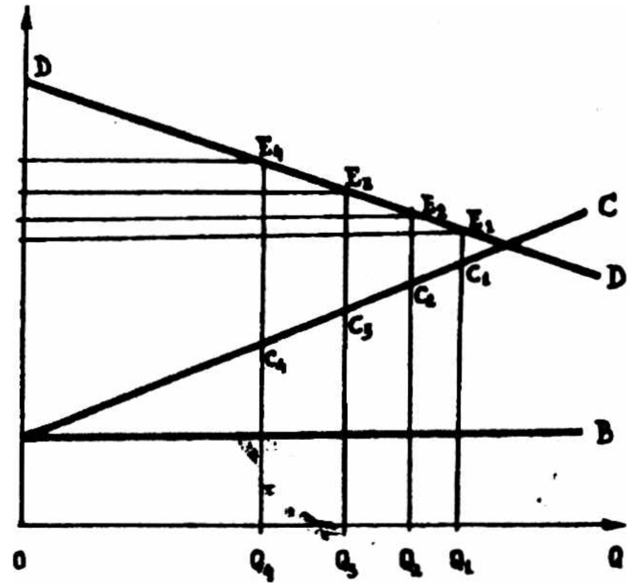


Схема 16.

АВ — даими чыгымнар;

АС — кушылган чыгымнар (даими плюс алмаш).

P_1, P_2, P_3, P_4 бәяләре булганда, сатып алучылар Q_1, Q_2, Q_3, Q_4 продукциясен ала алалар. P_1 бәясенә сатудан файда P_1, E_1, Q_1, O_1, чыгымнар OAC_1Q һәм табыш $AP_1E_1C_1$. P_2 бәясендә: файда $P_2E_2Q_2O_2$, чыгымнар OAC_2Q_2, табыш $AP_2E_2C_2$. P_3 бәясендә: файда $P_3E_3Q_3O$, чыгымнар OAC_3Q_3, табыш $AP_3E_3C_3$. P_4 бәясендә: файда $P_4E_4Q_4O$, чыгымнар OAC_4Q_4, табыш $AP_4E_4C_4$. Монополист фирма, бөтен бу вариантлардан, тәкъдим ителгән продукция һәм бәяләр арасында маневр ясап, максималь табыш алу максатын куя.

Шулай итеп, монополист фирма, товар җитештерүне киметеп һәм аңа бәяне күтәреп, үзенең табышын арттырырга мөмкинлек ала. Конкурентлар булмаганлыктан, монополист фирма техниканы, технологияне төгәлләштерүгә, җитештерүне оештыруга, ассортиментны яңартуга һәм продукциянең сыйфатын үстерүгә, бу максатка акча тотуга стимулларын билгеле бер күләмдә югалта.

Шуңа күрә, алга киткән базар икътисады булган илләрдә монополиягә каршы дәүләт политикасы үткәрелә. Билгеле бер продуктның 50% тан артыгын җитештерүче фирма монополист дип санала. Ике фирма, бергә кушылып, нинди дә булса продуктның 75% тан артыгын җитештерә икән, алар шулай ук монополист булып танылалар. Андый

фирмаларга контроль урнаштырыла, эреләнмәү таләбе куела, штрафлар, зуррак налоглар алына, ә конкурентларга монополист фирма блокировкасын ерып чыгу өчен шартлар җиңеләйтелә. Планлы икътисадтан базар икътисадына күчү чорында монополиягә каршы политика бигрәк тә актуаль.

3

Монополистик конкуренция ул — чагыштырмача зур булмаган күп санлы фирмалар охшаш, ләкин бер үк булмаган продукция тәкъдим ителгән базар моделе. Зур булмаган капиталлы уннарча яки йөзләрчә фирмалар эшләргә мөмкин. Мәсәлән, өс киемнәре җитештерү. Ләкин аларның һәрберсе киемнең теге яки бу төрен җитештерә — яшьләр өчен һәм олылар өчен, кыйммәтле һәм арзанлы, заманча яки гадәти, спорт, эш, ял өчен һ. б. Яңа предприятиегә мондый тармакка кереп китүе чагыштырмача җиңел. Ләкин конкурентлар чыгара торган киемнәрдә аерма булырга тиеш. Бу — модель яңалыгы яки аерым гарантияләнгән сыйфат, яки продукциянең ниндидер башка оригиналь билгеләре. Реклама бирү өчен акча тотарга туры килә. Башка фирмаларның патентлары, әйбергә авторлык хокуклары, сәүдә билгеләре, фабрика келәймәсе һ. б. булырга мөмкин. Әйбер белән тулы базарда үзең өчен билгеле бер биеклек булдыру һәм аны саклау, продукциянең ассортиментын даими яңарту юлларын эзләү, аның гарантияле сыйфатын, төргәк дизайнын, кулланучыларга хезмәт күрсәтүне яхшырту — болар барысы да монополистик конкуренциядә икътисади алга китеш өчен көчле этәргеч ролен үти.

Олигополия — өч, дүрт, биш яки алты эре фирма («зур өчлек», «зур бишлек») базарга теге яки бу продукциянең төп массасын куйган базар моделе. АКШта, мәсәлән, дүрт эре фирма һәрбер тармакта 94% йорт суыткычлары, туңдыргычлар, 91% йорт кер юу машиналары һәм электр лампочкалары, 90% сигарет, 80% йорт тузан суырткычлары җитештерә. Һәм бу башка төр продукциянең тулы бер рәтенә дә карый. Андый олигополия тармагына яңа предприятие кертү бик авыр. Төп каршылыклар — предприятиенең масштабы һәм аны нигезләү өчен капитал зурлыгы, конкурентларның көчлелеге һәм чит эшкуарлык башлангычы өчен алар куйган киртәләр.

Россиядә конкурентлык даирәсенең үзенә генә хас үзенчәлекләре бар. Бер яктан, элекке икътисади системадан монополизациянең һәм күп кенә тармакларда производство олигополиясенең югары баскычы мирас булып калды. Ләкин, икенче яктан, шул ук системадан мирас булып, базарны товарлар белән начар тәэмин итү дә яши, ә бу эшкуарлык башлангычы өчен киңлек тудыра.

Бер яктан, Россия базарына үз товарларын куюда чит ил фирмалары белән көндәшлек итүе кыен. Ләкин, икенче яктан, бу конкуренциядә безнең ил предприятиеләре илнең ресурсларга байлыгына, аз түләүле, чагыштырмача югары хезмәт квалификациясенә, зур фәнни-техник потенциалга, элекке икътисади система тарафыннан аз файдаланылган ачышлар, уйлап табулар, техник яңарышларга, һәм, ниһаять, әле хәзер дә эшкуарлык һәм бизнеска булган киртәләрне җиңеп чыныккан кешеләрнең энергиясе һәм тырышлыгына таяна алалар.

СОРАУЛАР ҺӘМ БИРЕМНӘР

1.

Игътибар белән укып чыгыгыз һәм тәкъдим ителгән аңлатмалар турында уйланыгыз:

1. Җитлеккән базар конкуренциясенең төп билгесе булып сатучылар һәм сатып алучыларның күплеге тора.
2. Җитлеккән конкуренция базары — мәгълүматның ирекле базары.
3. Җитлеккән конкуренция базарына хас сыйфатлар — тәкъдим ителгән продукциянең бертөрлелеге.
4. Җитлеккән конкуренция базары — икътисади активлык стимулларының ирекле базары.
5. Җитлеккән конкуренция базары — фирмаларның базарга ирекле керү процессы.
6. Җитлеккән конкуренция базары билгесе — сатучының базар бәясенә тәэсир итә алмавы.
7. Җитлеккән конкуренция базарына хас сыйфат булып, сатып алучының базар бәясенә тәэсир итә алмавы тора.

Җитлеккән конкуренциянең санап кителгән билгеләреннән чыгып, базар структурасының бу тибына нинди дәрәҗәдә туры килүләрен ачыклагыз:

а) АКШта автомобиль төзелеше;
б) Россиядә автомобиль төзелеше;
в) үз бакчаларындагы җиләкне сатучы әбиләр;
г) АКШтагы бодай үстерүче фермер хуҗалыклары;
д) үзенчәлекле хезмәт күрсәтү базары — «запойдан дәвалыйм» (газеталарның реклама бүлекләрендәге информация);
е) Россиядәге ваучерлар базары.

6 ДӘРЕС

АКЧА ҺӘМ АКЧА ӘЙЛӘНЕШЕ

План:

1. Акчаларның функциясе һәм асылы.
2. Акча әйләнеше законы.
3. Инфляция.

Төп төшенчәләр: акча, акчаның әйләнештә йөрүе, бәянең үлчәү берәмлеге, акча җыю чарасы, акча диярлек («почти деньги»), акча әйләнеше законы, инфляция, дефляция, стагфляция.

1

Базар мөнәсәбәтләрен еш кына товар-акча мөнәсәбәтләре дип атыйлар. Һәм, чыннан да, базарны акча хакимиятеннән башка күз алдына китерү мөмкин түгел. Товар әйләнеше — акча ярдәмендә товарлар алмашу. Әгәр акча товар әйләнеше чарасы булмый икән, ул борынгы, аз нәтиҗәле бартерга әйләнә. Россиядә шундый хәл 1989—1991 елларда күзәтелде: мәсәлән, аяк киемнәре фабрикасына күн материаллары кирәк, ә алар белән тәэмин итүче алмашка түбә калае сорый. Бөтен икътисади организмның ничек таушалганы аңлашыла. Тере организмдагы кан йөреше системасы кебек акча производствоны — ресурслар, ә халыкны товар һәм хезмәт күрсәтү белән тәэмин итә.

Акча тарихы борынгы заманнардан ук килә. Төрле халыкларда алмашу өчен терлек, мехлар, бөртекләләр, кабырчыклар файдаланылган. Бу борынгы этапны үз атамалары белән русның куна, гривна, гривенниклары чагылдыра. Аннан соң күп еллар буе акча ролен алтын башкара. Ул хәтта гомер буе акча ролен үтәр кебек була. Ләкин XX гасырның

икенче яртысына хәл үзгәрә: алтын инде акча түгел, ә гади товарга әйләнә. Ә акча ролен Дәүләт һәм Үзәк банкларның бурыч йөкләмәләре — тимер акча һәм кәгазь акчалар, яки коммерция банкларының чеклары һәм башка кертемнәр үти.

Димәк, өч мөһим функцияне: әйләнеш чарасы, бәянең үлчәү берәмлеге яки санау чарасы, һәм акча саклау, һәм акча җыю чарасын үтәгән һәр нәрсә акча була ала. Акча әйләнеш чарасы буларак товар алмашуны тәэмин итә, гомуми түләү һәм сатып алу инструменты булып хезмәт итә. Акча, бәянең үлчәү берәмлеге буларак, барлык товар һәм хезмәт күрсәтү бәясен билгеләргә, керемнәр һәм чыгымнарны, доход һәм расходларны исәпләргә мөмкинлек бирә. Боларны, санау чарасы буларак, акча кулланмыйча башкарып булуны күз алдына да китереп булмый. Саклау һәм җыю чарасы буларак, акча байлыкны һәрвакыт теләсә кайсы товар, хезмәт күрсәтү яки ресурсларга тотарга мөмкинлек бирә.

Ликвидлык дәрәҗәсе (түләүнең тоткарлыксыз һәм тиз булуы) буенча акча һәм «акча диярлек»не аералар. M_1 акчасы наличный акчаларны (кәгазь акчалар һәм тимер акчалар) — чек кертемнәрен эченә ала. (Базар икътисады алга киткән илләрдә кенәгәдәге чеклар наличный акчага караганда төрле түләүләр өчен ешрак кулланыла.) M_2 — бу M_1 плюс чексыз кертемнәр һәм чагыштырмача зур булмаган вакытлы кертемнәр. M_3 — бу M_2 плюс эре вакытлы кертемнәр.

Һәм кулда булган акчалар турында тагын ике белешмә:

1. Кулда булган акчалар төрле шартларга туры килергә тиеш: тотрыклылык, портативлык, тузмау, бүлү мөмкинлеге, тану мөмкинлеге, сирәклек, законлылык, ясалмалылыктан сакланганлык.

2. Металл акчалар, тәңкәләр — болар символик акчалар, ягъни тәңкәдә күрсәтелгән бәя ул эшләнгән металл бәясеннән күпкә зуррак булырга тиеш. Шулай булмаганда, тәңкәләр әйләнештән төшеп кала, металл буларак кына кулланыла. Ләкин бу инде акча әйләнеше законы белән бәйле.

2

Акча әйләнеше законнары акча санының әйләнештәге үзара бәйләнешендә (акча массасының), аларның әйләнештәге тизлегендә, товар массасында (товарлар, хезмәт күрсәтү, ресурсларның базарда сатуга тәкъдим ителгән күләме) һәм аларга нинди бәя куелуында чагыла. Бу бәйләнешләр формула белән билгеләнә:

$MV = PQ$, M — акча массасы, V — акча әйләнешенең уртача тизлеге, P — бәяләр тизлеге һәм Q — товар массасы. Моннан: $M = PQ:V$. $M>PQ:V$ булганда, акча массасының тәкъдим ителүе сораудан арта, акчаның сатып алу сәләте кими. $M<PQ:V$ булганда, акчага сорау тәкъдимгә караганда ар-

та, түләү чараларының җитәрлек булмавы сизелә. Акчаларны тәкъдим итү һәм аларга ихтыяҗ нәрсә белән билгеләнә соң?

Акчаларны тәкъдим итү дәүләттән (хөкүмәттән) һәм Үзәк банктан килә. Әгәр дәүләт бюджетында налог керемнәреннән барлыкка килә торган доходлар армия, дәүләт органнарын, мәгариф, сәламәтлек саклау системасын һ. б. тоту расходларын каплый алмый икән, бу аерманы Үзәк банк кредитлары белән капларга туры килә. Нәтиҗәдә — арта баручы акча массасын чыгару — акча эмиссиясе үсә.

Аннан башка әле тагын коммерция банклары «акча ясый».

Бер кеше, А дип алыйк, банкка 1000 сум акча салды, ди. Банк, бу сумманың 10% ын — 100 сумны резерв фондына күчереп (бу фонд турында киләсе дәрестә сөйләнер), калган 900 сумны икенче кешегә, В дип алыйк, кредитка бирергә мөмкин. В бу акчаларны икенче банкка сала ала. Ә икенче банк, 90 сумны резерв фондына алып калып, калган 810 сумны кредитка С дигән кешегә бирергә мөмкин, ә ул аларны өченче банкка кертә ала. Өченче банк, 10% резерв фондына алып калып, калган 729 сумны Д га бирә. Баштагы 1000 сумга төрле банклар тарафыннан 2349 сум кредит бирелә, шул сумма һәм 1000 сум белән банк клиентлары исәпләрендә 3439 сум акча барлыкка килә, һәм клиентлар аны теләсә кайсы вакытта акчага әйләндерә ала. Шуңа күрә, базар икътисады алга киткән илләрдә дәүләт акча тәкъдим итүдәге үзгәрешләрне контрольдә тота һәм кредитка процентлы акча куюларны тәртипкә салу аша, банклар тарафыннан резерв фондына үз акчаларын бүлеп бирү юлы белән һәм фискаль политика аша (налог салу ставкаларын һәм шартларны үзгәртү юлы белән) тәэсир итә.

Акчага сорау ике юнәлештә формалаша. Беренчедән, бу килешүләр өчен кирәк булган акчага ихтыяҗ. Халыкка кирәкле товарлар һәм хезмәт күрсәтүләр сатып алу, налоглар түләү һ. б. өчен акча кирәк. Предприятиеләргә хезмәткә, материалларга, башка ресурсларга түләү өчен акча кирәк. Нәтиҗәдә, акчага ихтыяҗ агымдагы бәяле тулаем милли продуктларга тигез була һәм бәяләр белән бергә үсә. Икенчедән, моңа акцияләр, облигацияләр, сертификат — кешеләр акчага алыштырырга теләгән актив — акчага булган ихтыяҗ кушыла. Акчага ихтыяҗны аларны тәкъдим итү дәрәҗәсенә тигезләүгә тартып китерү инфляциянең төп билгесе — бәяләр үсү белән бара.

3

Инфляция — акча массасының икътисадтагы гомуми бәяләр дәрәҗәсенең гомуми үсүе белән бергә бара торган чиктән тыш үсүе. Бәяләрнең елга 2—3% ка үсүе икътисади

үсеш өчен файдалы булган нормаль инфляция дип санала. Бәяләрнең елга 10% ка үсүе — уртача, 20 дән 200% ка кадәр — галоп белән йөгерүче, 200% тан артык гиперинфляция була. Җитештерүнең кимүе белән бәйле инфляция стагфляция дип атала.

Дефляция — икътисадтагы гомуми (уртача) бәяләр дәрәҗәсенең түбәнәюе белән бара торган акча массасының чагыштырмача түбәнәюе. Илдәге барлык әзер товарларга һәм хезмәт күрсәтүләргә бәяләр үзгәрүе дефлятор белән билгеләнә. Тулаем эчке продукт дефляторы дип (ТЭП[1]) (ТЭП структурасына киләчәктә бер дәрес багышларбыз) номиналь, ягъни ТЭПның агымдагы бәяләрендә чагылган реаль, яки ТЭПның үзгәрешсез бәяләрендә чагылган мөнәсәбәте атала.

90 нчы еллар Россиясендәге инфляцияне 1973—1975 еллардагы АКШтагы стагфляция белән чагыштырыйк. АКШтагы стагфляциянең сәбәпләре: нефтькә бәянең ОПЕК илләре тарафыннан дүрт тапкыр күтәрелүе, авыл хуҗалыгы продукциясенә кайбер илләрдә аларның дефицитлыгы аркасында бәяләрнең үсүе, доллар курсының төшүе, хезмәт җитештерүчәнлеге белән чагыштырганда, хезмәт хакының артык үсүе, эшкуарлар һәм халыкның инфляция көтүләре. 80 нче елларда АКШта стагфляцияне җиңеп чыгуның («рейганомика») политикасы: 1) социаль программаларны кыскарту; 2) хосусый эшкуарлыкка дәүләт тарафыннан контрольнең кимүе; 3) акча массасы үсүнең стабильләшүе; 4) налогларны азайту (налог салуның максималь ставкасын 50 дән 20% керемгә кадәр киметү); 5) кредитларга һәм кертемнәргә (вклад) банкларның процент ставкаларын күтәрү.

Россиядә инфляциянең табигате башка. Беренчедән, ул элекке икътисади системадан калган мирас белән билгеләнә: бөтен төп ресурслар һәм товарларның хроник дефициты, ягъни даими яшерен яки кысылган инфляция; халыкның ихтыяҗын канәгатьләндерү өчен эшләүче, җитештерүнең чагыштырмача кечкенә авырлыктагы рациональ булмаган тармак структуралары; производствода үтә монополизм; техник үсештә артка калу; җиһазларның зур дәрәҗәдә физик һәм мораль искерүе һәм шуның белән бәйле түбән икътисади файдалылык.

Икенчедән, моңа инфляциянең яңа факторлары өстәлде: союз дәүләтенең таркалуы аркасында элек булган хуҗалык бәйләнешләренең, специальләшү һәм кооперациянең таркалуы, җитештерү күләменең кинәт түбәнәюе, дәүләт бюджетының үсә баручы дефициты, икътисадка, инвестицияләргә аяк чалучы һәм даими рәвештә акча-кредит сәясәтен зәгыйфьләндерүгә этәрүче сәяси тотрыксызлык, төрле дотация һәм түләүләрнең артуы.

---

[1] ТЭП — тулаем эчке продукт.

«Рейганомика» рецептларының монда туры килмәве аңлашыла. Акча әйләнешенең стабильләшүе өчен аерым программа кирәк һәм моңа аерым дәрес темасы багышлана.

СОРАУЛАР ҺӘМ БИРЕМНӘР

1.

Товар акчалардан кәгазь һәм кредит акчаларга күчүнең өстенлеге нәрсәдә? Товар акчаларына өлешчә әйләнеп кайту ситуацияләре мөмкинме?

2.

1992 елда Россиядә инфляция дәрәҗәсе 1500—1700% ка бәяләнде. Бу факт саклык акчаларының үз функцияләрен башкаруына тәэсир итәме?

3.

Әгәр әйләнештәге бөтен акчалар юкка чыкса, без акчаларны әйләнеш чарасы буларак файдаланудан туктыйбызмы?

4.

Күренекле Америка-Австрия икътисадчысы Фридрих Август фон Хайек үзәк банк монополиясен «спонтан тәртип» (ягъни базар) механизмы белән банкнот эмиссиясенә алмаштырырга тәкъдим итә: барлык теләүчеләр акча чыгарсын, ә базар, конкуренцияне файдаланып, акча белән нәрсә буласын үзе билгеләр.

5.

Акчаның нинди функцияләре түбәндәге ситуацияләрне бигрәк тә ачык күрсәтә:

а) автомобиль сатып алырга сезгә акча кирәк һәм сез шәһәр янындагы йортыгызны сатарга җыенасыз;

б) сакчыл кеше буларак, сез кайвакыт акчаны «кара көнгә» дип җыясыз;

в) йөргән кызыгыз белән кергәч, ресторанда официант сезгә әзерләнәчәк ашамлыклар менюсын тәкъдим итте.

6.

Күренекле шотландияле Джон Ло, аны еш кына «хәзерге кредит акчалары атасы» дип йөртәләр, илдә акча күп булу — икътисади чәчәк атуның нигезе (ул нәкъ менә кәгазь

акчаларны күздә тота) дип саный, акча чыгаруны арттырып, банк үз байлыгын арттыра. XVIII гасыр башында ул үз идеяләрен Франция тормышына кертергә тырышып карый. Беренче ике елда барысы да әйбәт бара, ләкин аннан соң инфляция процессы Джон Ло системасының җимерелүенә китерә, ул авантюрист дип игълан ителә һәм Брюссельгә качарга мәҗбүр була.

Сезнең уйлавыгызча, Джон Лоның акча табигатенә карашының ялгышы нәрсәдә?

7
ДӘРЕС

БАНКЛАР ҺӘМ КРЕДИТ

План:

1. Кредитның нигезе һәм роле.
2. Банклар һәм аларның операцияләре.
3. Дәүләт бюджеты һәм налог салу.

Төп төшенчәләр: кредит, процент, коммерция кредиты, банк кредиты, үзәк банк, резерв фонды, марта, дисконт, Лаффер кыек сызыгы.

1

Яңа предприятиегә нигез салу, эшләүче предприятиеләрне, аларның техник җиһазланышын яңарту өчен күп кенә акча кирәк, ә алар предприятиенең үзендә булмаска мөмкин. Чыгымнар үз-үзен аклар, ләкин хәзергә акчаны кемнәндер алып торырга кирәк. Кредит капиталь расходларга гына түгел, предприятиене әйләнештәге акча белән тәэмин итү өчен дә кирәк. Аларның әйләнеш характеры кредит мөнәсәбәтләренең зарурлыгын тудыра.

Хуҗалыкта җитен җитештерелә һәм җитен заводы төзелә. Соңгысы түләү өчен үз средстволары аның продукциясе белән җитен комбинаты исәп-хисап ясагач ала, ә тегесе үз чиратында җитен эшләнмәләрен тулаем сатудан кергән түләүне көтә, ләкин моның өчен акча сатылудан соң алыначак һәм бу чылбырның очында кулланучыларның җитен әйберләрен күрсәтелгән бәя буенча сатып алырга теләкләре һәм мөмкинлекләре булырга тиеш. Әгәр кредитлар алынмаса, бөтен чылбырдагы предприятиеләр үз эшчәнлекләрен дәвам итәрлек хәлдә булмыйлар — аларның чимал һәм материал алырга, зарплата түләргә акчалары бул-

мый. Аннан соң, продукцияне реализацияләү һәм керем алу вакыты ресурсларга түләү вакыты белән туры килми. Шуңа күрә һәр предприятиедә я вакытлы ирекле акчалар, я вакытында түләү өчен акчага вакытлы ихтыяҗ барлыкка килә. Вакытлы ирекле акчалар булу һәм шул ук вакытта икенчеләрнең акчага вакытлы ихтыяҗы — кредит мөнәсәбәтләренең мөһим нигезе.

Предприятиеләр бер-берсенә коммерция кредиты бирә алалар яки кредит сорап махсус кредит учреждениеләренә — банк кредитына мөрәҗәгать итә алалар. Ләкин һәр очракта алып торылган акчаларны бирү вакыты һәм кредиттан файдаланган өчен процент билгеләнә. Шулай итеп, кредит ул — кайтарып бирү, вакытлылык һәм планлылык шартларында акчаларны җыю һәм аларны вакытлыча файдалануга биреп торуның икътисади мөнәсәбәтләр системасы.

Коммерция кредитында бурыч йөкләмәсе вексель белән рәсмиләштерелә. Вексель бирүче кеше трассат дип атала. Вексель алучы кредитор трассант була. Трассант вексельне башка кешеләр (физик) яки предприятиеләр (юридик) белән исәп-хисап ясаганда куллана ала. Моның өчен ул вексельдә имзасын куя — индоссимент. Трассат имзасы белән бурыч йөкләмәсен расларга, акцептирлаштырырга тиеш. Трассант тарафыннан индоссирлаштырылган һәм трассат акценты белән расланган вексель күчерелмәгә әйләнә — тратта була. Ремитент траттаны банкка бирә ала, үзара исәп-хисап ясау мөмкинлеге булганда үзгәрешләр турында извещение — авизо бирә. Банк билгеле бер процентны алып калып (дисконт), траттаны учетка ала, ремитент исәбенә дисконтны чигереп, билгеле бер сумманы исәпләп чыгара, ә ул бу сумманы яки аның бер өлешен акча белән ала ала. Трассатка килгәндә, вексельне биргән кеше билгеләнгән вакытка һәм билгеле процентлары белән үзенең әҗәтен банкка түләргә тиеш була. Шулай итеп, коммерция кредиты банк кредиты белән бер кредит системасында кушыла.

2

Банк — икътисадта исәп-хисап хезмәте күрсәтүче һәм акча капиталы белән сату итүче предприятие. Базар икътисадында банклар ролен бәяләп бетерү кыен. Образлы итеп әйткәндә, акча әйләнеше тере организмда кан йөрү системасына охшаш булса, банк — йөрәк мускулы, канны хәрәкәткә китерүче насос.

Банкларның функциясе күптөрле. Банклар вакытлыча ирекле акчаларны туплыйлар, кертемнәр рәвешендә җыялар һәм аннан соң бу акчаларны үз клиентларына ссуда рәвешендә биреп, капиталга әйләндерәләр. Акчаларны банкка тарту — пассив операция, ә урнаштыру — ссудактив. Ссуда-

ларга процент ставкасы кертемнәргә караганда югары, аерма — банк табышының нигезе. Банк ссудасын процентлар белән кире кайтару кирәклеге, банк белән исәп-хисап ясап, керем алу өчен нәтиҗәле файдалануга этәрә. Икътисадның функциясе әйбәт булганда, беренче чиратта ресурслар автоматик рәвештә зур нәтиҗә белән файдаланыла һәм югары керем китерә алган тармакларга һәм предприятиеләргә юнәлдерелә. Шулай итеп, банк кредиты аркылы производствоның тармак структурасы формалаша һәм ресурслар зуррак рентабельле предприятиеләр файдасына бүленә.

Банклар, түләү вакытында, арадашчы ролен үтиләр. Банкта исәбе булган эшкуарга, чимал яки материал табучыга ничек акча түләргә дип, баш ватарга кирәкми. Банкка түләү, йөкләмәсен язып бирүгә, банк түләүченең исәп-хисап счетыннан билгеләнгән сумманы язып ала һәм бу акчаларны сатып алучының счетына күчерә. Әгәр алучы башка банк клиенты булса, бу киртә түгел — түләүченең һәм алучының банклары үзара исәп-хисап ясый. Хәзерге икътисадта күп санлы үзара түләүләрне банк системасы аша үтүдән башка күз алдына китереп булмый.

Бу системада иң югары урынны Үзәк банк алып тора. Россиядә ул — дәүләт банкы. Россия Үзәк банкы акча массасын контрольдә һәм тәртиптә тота, акча эмиссиясен башкара, кредит һәм валюта политикасын үткәрә, процент ставкаларын тәртипкә сала, дәүләтнең кыйммәтле кәгазьләре белән эш итә, коммерция банклары эшчәнлегенә контрольлек итә, регистрация алып бара. Үзәк банк аркылы дәүләт бюджеты башкарыла, бюджет тармаклары — яктырту, сәламәтлек саклау, оборона, җәмәгатьчелек тәртибен саклау һ. б. финанслана. Принципта Үзәк банк предприятиеләрне кредитлау белән шөгыльләнергә тиеш түгел. Бу коммерция банклары эшчәнлеге өчен урын булып тора.

Алар икътисадның төрле тармакларына — авыл хуҗалыгы, капиталь төзелеш, ягулык-энергетика комплексы, биржалар, сәүдә, валюта операцияләренә хезмәт күрсәтә яки универсаль була алалар. Инновацион банклар иң беренче фәнни-техник прогрессны кредитлау һәм предприятиеләрне реконструкцияләү өчен булдырыла. Ипотечный банклар үз клиентларын җир һәм башка күчемсез милекне залог итеп кредитлыйлар. Бер эре предприятие белән бәйләнгән банклар бар, моңа мисал итеп Волга автомобиль заводында булдырылган АвтоВАЗ банкын алырга була.

Инде әйтеп кителгәнчә, коммерция банклары эшчәнлеге Россиянең Үзәк банкы тарафыннан контрольдә һәм тәртиптә тотыла. Ул алар өчен резерв таләпләр — үз резервы буларак коммерция банкы Үзәк банкка җибәрергә тиешле акча суммасын билгеләүче банк средстволарының процентын таләп итеп куя. Бөтендөнья банк практикасы күрсәткәнчә, бу ре-

нерв гадәттә коммерция банклары средстволарының 10% ына тигез. Резерв фондлар кредит мөнәсәбәтләренең тотрыклылыгына ярдәм итәләр һәм кертемчеләргә (вкладчыларга) аларның акчалары банк банкрот булганда да югалмавына өстәмә гарантия булып торалар.

Коммерция банклары Үзәк банктан кредитлар алырга һәм аннан соң аларны үз клиентларына кредитлар бирү өчен файдаланырга мөмкин. Шуның белән бергә Үзәк банк коммерция банкы тарафыннан процент ставкалары аермасыннан алынган маржа — табышны тәртипкә сала. Россиядә маржа өч процент күләмендә билгеләнә. Бу, әгәр коммерция банкы Үзәк банктан 10% еллык алса, ул үз клиентларына бу акчалардан елга 13% тан да артык кредит бирә алмый дигән сүз.

3

Кредит-акча системасында әһәмиятле урынны дәүләт бюджеты — дәүләтнең керемнәрен һәм чыгымнарын билгеләп бару алып тора. Дәүләт бюджетының төп чыганагы булып налоглар тора. Налог салу бер-берсенә капма-каршы булган ике функцияне үз эченә ала: фискаль һәм стимуллаштыру. Фискаль функция дәүләт бюджетының керемле өлешенә — мәгариф, сәламәтлек саклау, оборона һәм башка дәүләт хаҗәтләрен финанслау өчен акча җыюның зарурлыгын чагылдыра. Ә стимуллаштыручы функция җитештерүнең үсеше өчен стимул саклануына һәм артуына хезмәт итә.

Әгәр налог салуның ставкалары артык зур булса, фискаль функция стимуллаштыручыны тыя. Нәтиҗәдә, бу җитештерүнең кимүенә һәм, әлбәттә, налог (салым) базасы тараюга, җыелган налоглар суммасының азаюына китерергә мөмкин. Мондый хәл икътисад фәнендә Лаффер кыек сызыгы ярдәмендә чагылдырыла. (17 нче схема.)

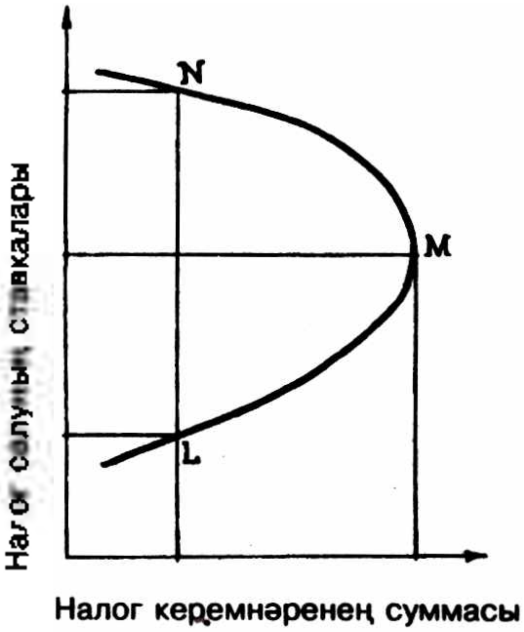


Схема 17.

Ставки налогообложения — налог салуның ставкалары.

Суммы налоговых поступлений — налог керемнәренең суммасы.

Лаффер кыек сызыгы налог (салым) керемнәренең үсешен налог салу ставкалары үсеше буенча билгеле бер ноктага кадәр күрсәтеп чагылдыра. Аннан соң бу үсеш туктала һәм, әгәр налог са-

луның ставкалары үсә барса, налог формасындагы сумманың акрынлап кимүе башлана. N ноктасы бу кыек сызыкта L ноктасындагыга караганда күпкә зуррак налоглар ставкасына туры килә, ләкин алардагы налоглар кереме суммасы бер төрле була.

Шулай итеп, налог салуда беренче проблема булып налог ставкаларының шундый зурлыгы билгеләмәсе тора,— бер яктан, дәүләт бюджетына кирәкле керемнәрне алу, икенче яктан, налог базасының үзен түбәнәйтмәү, җитештерү активлыгының стимулларын какшатмау.

Икенче проблема — налог (салым) төрләрен сайлау. Бөтен дөньяда салым керемнәренең төп өлеше — керемгә салым. Россиядә бюджетның доходлы бүлегендә бу салымның өлеше шулай ук бик зур. Налог керемнәренең икенче мөһим чыганагы булып, өстәмә бәягә салым хезмәт итә. Аның өстенлеге тотрыклылыкта: бюджетка керем размерлары предприятиенең файдалылыгына яки файдасызлыгына бәйле түгел, өстәмә бәя составындагы керем икенче мәртәбә салымга тартылса да. Керемнәрнең бер өлешен аракы-шәраб, тәмәке һәм кайбер башка товарларга куелган ставка буенча салымнар — акцизлар бирә. Аерым шәхес доходларына керем налоглары салына, аларның ставкалары керемнәр артуына карап үсә бара. Бу прогрессив керем налогы (салымы) дип атала. Алда саналган салымнардан тыш, урыннардагы җитәкче органнар тарафыннан билгеләнә торган салымнар һәм җыемнар була.

Налог салуның өченче проблемасы — налоглар алу нәтиҗәсендә җыелган акчаларны федераль һәм урындагы бюджетлар арасында бүлү. Соңгы елларда үсә барган салым керемнәренең барысы да урындагы органнар карамагында кала, ләкин Россиядә бу проблеманың оптималь чишелеше әле табылган дип әйтеп булмый.

Дүртенче проблема — налог керемнәрен тәэмин итү. Алга киткән базар икътисады булган барлык илләрдә дә керемнәрне салымнардан яшерү закон буенча каты эзәрлекләнә.

Чөнки налогтан качкан шәхес фактта налог авырлыгын башка кешеләргә сала, ягъни аларны талый. Россиядә шулай ук налог хезмәте, налог полициясе, закон буенча куелган налогларны түләмәүчеләр өчен штрафлар һәм башка төрле җәзаларны көчәйтү кирәклеге яшәп килә.

Налог системасы өчен сәламәт мораль психологик климат тудыру да әһәмиятле. Доходларын налоглардан яшерүче фирма үзенә мораль яктан кимчелек китерергә, авторитетын һәм респектабельлеген югалтырга тиеш. Налогтан качучы кешеләр әйләнә-тирәдәгеләрнең нәфрәтен тоярга тиешләр. Налог түләүче — кешенең югары социаль статусы, ул иждивенец түгел, ул үз табышы белән җәмгыятьне һәм Дәүләтне яшәтүгә өлеш кертә.

СОРАУЛАР ҺӘМ БИРЕМНӘР

1.

Ювелирларны беренче банкирлар дип атау гадәткә кергән (П. Самуэльсон, т. 1, 268 бит, К. Макконнелл, С. Брю, т. 1, 282 бит), чөнки алар халыктан алтын һ. б. кыйммәтле бизәнү әйберләрен саклаган өчен билгеле бер күләмдә бүләк алалар. Шулай да, банк эшенең саклау камерасы функцияләреннән аермасы нәрсәдә?

2.

Тукыма җитештерүче А предприятиесенә якын көннәрдә В предприятиесе җитештерә торган, гомуми бәясе 3 млн. сум булган 3 яңа станок алырга кирәк. А предприятиесенең хәзерге вакытта акчасы юк; В предприятиесенең, киресенчә, артык акчалары бар. Ике ситуацияне карап китегез:

а) В предприятиесе С банкында үз хисабына 3 млн. сум сала, А предприятиесе шул ук сумманы банктан кредит формасында ала.

б) В предприятиесе А предприятиесенә соңрак түләү шарты белән 3 станок бирә.

Бу ситуацияләрдә (а) һәм (б) файдаланылган кредит формаларын әйтегез.

3.

Нигә озак сроклы кредит яки зур сумма бирер алдыннан дәрәҗәле банк, кагыйдә буларак, билгеле бер гарантияләр күрсәтүне таләп итә (документлар, рекомендация хаты, клиент эшчәнлеге турында мәгълүмат һ. б.)?

4.

Түбәндә санап кителгән һәр очракта нинди кредит мөнәсәбәтләре файдаланыла:

а) яшь гаилә мебель сатып алу өчен банктан берничә елга кредит ала;

б) дәүләт бюджеты дефицитын бетерү өчен заем облигацияләре чыгара;

в) автомобиль двигательләре чыгаручы завод, автомобиль заводына түләү срогын озайтып, үзенең товар партиясен җибәрә;

г) өстәмә финанс чаралары алу максатыннан текстиль предприятиесе бу очракта кредитор ролен үтәүче хуҗалык субъектлары тарафыннан алынучы акцияләр чыгара.

(в) һәм (г) очракларында кредитор һәм әҗәт түләүче булып предприятиеләр тора. Шулай да, кредитның бу ике формасы арасында нинди аерма бар?

5.

Үзегезне предприятие директоры урынына куеп карагыз. Сезгә эшчеләрегезгә түләү өчен якын көннәрдә 1,5 млн. сум акча алырга кирәк. Сез кредитның нинди формасын файдаланасыз: коммерция, банк, хуҗалыкара? Үз җавабыңны нигезлә.

6.

Инфляция һәм акча дефициты шартларында, депозитлардан массакүләм сумма алынудан куркып, банк аларны бирүне тоткарлап торырга карар кыла. Россия (ВЭБ) гражданнарның һәм предприятиеләрнең валюта исәп-хисапларын башта бөтенләй бирми, аннары 500 долл. белән чикләп бирә (90 нчы елларда кулланган чаралар).

Чынлыкта бу банк депозитлары үсешенә һәм банк позициясе ныгуына китерәме?

8 ДӘРЕС

ЭШКУАРЛЫК ҺӘМ БИЗНЕС

План:

1. Эшкуарлыкның асылы һәм билгеләре.
2. Эшкуарлыкның һәм бизнесның төрләре.
3. Эшкуарлык сәләте һәм этика.

Төп төшенчәләр: эшкуар, бизнес, арадаш эшчәнлеге, эшкуарлык сәләте, эшкуарлык этикасы.

1

Эшкуарлык — аерым гражданнарның үз исеменнән, үзенең тәвәккәллегенә, мал-мөлкәтенә нигезләнеп керем яки шәхси доход алуга юнәлдерелгән инициативалы, мөстәкыйль эшчәнлеге.

Түбәндәге билгеләмә эшкуарлыкның төп билгеләрен эченә ала:

1. Юнәлеш һәм эшчәнлек методларын сайлауда ирек — эшкуарга беркем эш кушмый, аның алдына максат һәм бурычлар куймый. Нәрсә белән һәм ничек эшләргә, нәрсә һәм ничек җитештерергә — болар эшкуарның шәхси инициативасыннан тора.

2. Карарларны үзе кабул итү. Һәр эш карар кабул итүне таләп итә, ләкин икътисадта алар бигрәк тә мөһим: производствоны киңәйтергәме яки аны ябаргамы, продукциянең ассортиментын яңартыргамы, технологияне алыштырыргамы, бәяне күтәрергә яки төшерергәме, сатуны ничек әйбәтрәк оештырырга — шундый сорауларның чиге юк. Эшкуарлыкның төп үзенчәлеге шунда, карарны ул үзе кабул итә, аның өстендә бернинди начальник тормый, аны башка төрле эшләргә беркем мәҗбүр итә алмый.

3. Эшкуар һәрвакыт тәвәккәллеккә бара. Аның эшендә беркем дә уңыш ышандыра алмый. Шәхси тәвәккәллек һәм шәхси милек җаваплылыгы — эшкуарлыкның билгесе.

4. Үз эшчәнлегендә эшкуар алынган табышка, коммерция уңышына юнәлеш тота. Аның эзләнүләре һәм башлангычлары җәмгыятькә, халыкка хезмәт итүгә нигезләнгән абстракт фикерләүгә түгел, ә үз максатларына юнәлдерелә. Ләкин монда базар икътисадының әһәмиятле үзлеге килеп чыга: һәркем шәхси файда алырга омтыла, ә, гомумән алганда, илнең файдалы хуҗалык итүе, чәчәк атуының икътисад механизмы барлыкка килә.

5. Эшкуарлыкка аерым стиль, икътисад, тәртип, хезмәт этикасы хас.

Эшкуарлыкның бу билгеләрен кулланып, түбәндәге өч сорауга җавап бирегез: 1) дәүләт предприятиеләренең директорларын эшкуарлар дип исәпләргә мөмкинме? 2) фирма управляющие (менеджер) эшкуар була аламы? 3) эшкуар чит хезмәтне эксплуатацияләүче була аламы? (Өченче сорауга җавап эзләгәндә, түбәндәге фикерләр буенча бәхәсләшегез. Эксплуатация сүзенең беренчел мәгънәсе нәрсәнедер үз файдасына, үз мәнфәгатьләре өчен файдалануны аңлата. Эшкуар кешеләрнең хезмәтен файдаланып табыш ала. Ләкин эшчеләр дә үзләрен яллаучының эшкуарлык сәләте ярдәмендә табыш алалар. Димәк, болай дип фикер йөртергә мөмкин: эксплуатация, чит хезмәтне үзләштерү буларак, түбәндәге шартларда барлыкка килә: файдалылыкның бүленүе хезмәтнең реаль башкарылуы һәм эшкуарлык сәләте бүленүенә туры килми. Шуның белән бергә, эшкуарлык — хезмәтне һәм башка ресурсларны эшләтеп җибәрә торган фермент, «яндырып җибәрүче шәм»).

2

Эшкуарлык һәм бизнес — бу төшенчәләр гадәти тормышта еш кына синоним буларак кулланыла, ләкин, игътибар беләнрәк карасак, без алардагы гомумилекне дә һәм шактый гына аерманы да күрәбез. Эшкуарлык та, бизнес та нәтиҗәләре өчен җаваплы коммерция карарлары кабул итүдә тулы мөстәкыйльлекне шарт итеп алалар. Алар икътисадның төрле сфераларында барлыкка киләләр һәм чагылыш табалар. Боларның барысында — бу ике төшенчәнең гомумилеге. Ә шулай да эшкуарлык һәм бизнес арасында ике төп аерма бар.

Беренчедән, бизнес коммерциянең бер очрактан икенче очракка башкарыла торган бердәнбер акты булырга мөмкин. Эшкуарлык — даими эшчәнлек. Мисал китерик. Мәктәптә еш кына велосипед ярышлары уздыралар, ә велосипедлар җитми. Сезнең ярыш велосипедыгыз бар һәм аны билгеле

бер бәягә ярышта катнашучыга биреп тордыгыз, ди. Бу — очраклы, бердәнбер кечкенә бизнес. Ләкин Сез ситуацияне аңладыгыз, даими рәвештә прокатка бирү өчен берничә ярыш велосипеды алдыгыз, ди. Хәзер Сез инде эшкуар, ә Сезнең бизнес бердәнбер һәм очраклы акттан даими эшкуарлык эшчәнлегенә әйләнде.

Икенчедән, эшкуарга үзенең эш процессында күп кенә килешүләр башкарырга туры килә. Аларның кайберләре күбрәк файдалы, икенчеләре азрак. Мондый вакытта эшкуарга зур табыш китерә торган файдалы килешү — әйбәт бизнес дип әйтелә. Шулай итеп «бизнес» төшенчәсе ике мәгънәгә ия: бөтен эшкуарлык эшен һәм эшкуар өчен күбрәк яки азрак файдалы килешүләрне аңлату.

Эшкуарлыкта һәм бизнеста өч төп юнәлешне аерырга мөмкин: җитештерү, финанс һәм арадашчы. Әйбер яки әйбер булмаган формага бәйсез товарлар җитештерүне һәм хезмәт күрсәтүләрне үзенең нәтиҗәсе итеп алган эшчәнлекнең бөтен төрләрен эшкуарлык дип исәпләргә кирәк. Бу мәгънәдә медицина хезмәте, уку йортлары яки адвокат конторалары икътисади яктан икмәк, кием яки автомобильләр җитештерә торган фирмалар хезмәтеннән аерылмый.

Финанс бизнесы — бөтенләй икенче эш. Акчасы яки ваучерлары булган кеше, дивидендлар яки процентлар китерә торган акцияләр, облигацияләр, сертификатлар һәм башка кыйммәтле кәгазьләр сатып алганда, аларны үзенә күбрәк файда китерә торган итеп файдаланырга омтыла. Башка компанияләрнең акцияләрен сатып алуда специальләшкән холдинг компанияләре (инглизчә — хуҗа) бар, һәм алар инде Россиядә дә эш итәләр. Иң зур финанс эшкуарлыгын банклар, страховой компанияләр һәм башка специальләшкән финанс предприятиеләре тормышка ашыра.

Арадашчы эшкуарлык хезмәтен аерып күрсәтергә кирәк. Биржалар, сәүдә йортлары, брокер һәм дилер конторалары (алар турында сүз башка дәресләрдә барыр), сатып алучылар, бер кешедән алып икенче кешегә сатучылар, сатуалу кооперативлары, урам сәүдәгәрләре сатып алучыларны һәм сатучыларны очраштыралар һәм бу операцияләрдән үзләренә файда алалар. Арадашчы бизнесы Россиядә эшкуарлыкның бөтен башка юнәлешләрен узып китә һәм җитештерү түбәнәю фонында киңәя.

Россиядәге «арадашчылык» бизгәгенең — арадашчылык бизнесында гипертрофиянең сәбәпләрен тикшерегез. Моңа эшкуарлык һәм бизнес юнәлешләрен сайлау өчен капиталның башлангыч тупланмасының, кредит-акча системасының кризис хәлен, инфляциянең үзенчәлекләрен, сәяси тотрыксызлыкны, эшкуарлар өчен җитәрлек булмаган хокук гарантияләрен исәпкә алырга кирәк.

3

Эшкуарлык хезмәтенең түбәндәге үзенчәлекләрен тикшерегез: 1) коммерция идеяләрен тормышка ашыру сәләте; 2) контактларны көйләү; 3) ситуациягә прогноз; 4) киртәләрне җиңү; 5) башланган эшне уңышлы тәмамлап чыгу.

Кешедә тумыштан булган эшкуарлык сәләтен билгеләү бик актуаль. Хәзерге заман психологиясе моның өчен төрле тестлар, шәхси эшчәнлекнең теге яки бу төрен үзләштерүдә тумыштан булган сәләтнең характерын һәм көчен чагыштырмача билгеләү өчен психологик сынаулар тәкъдим итә. Һәм балаларда музыкага, рәсем сәнгатенә, математикага булган сәләтне алдан белү никадәр әһәмиятле булса, кече яшьтән үк эшкуарлык сәләтен ачыклау да шулай ук бик мөһим, алар өчен аерым әзерлек һәм практикумнар, дәрес программалары эшләргә, тиешле уку йортларына юнәлеш бирергә кирәк.

Мәсьәләнең икенче ягы — эшкуарлык эшчәнлеге өчен кирәк булган белемнән башка бернинди сәләт тә уңыш китерә алмый. Сүз ремонт мастерское, кирпеч заводы яки пекарня турында барса да, профессиональ әзерлексез эшкә тотынырга ярамый. Эшкуарлыкның кайсы гына төрен алсаң да, икътисад, финанс, закон чыгару өлкәсендә һ. б. белем таләп ителә. Кешеләр белән нәтиҗәле эшләү өчен психология нигезләрен, җитәкчелек (менеджмент) фәнен белергә кирәк. Чит ил партнерлары һәм клиентлар белән аралашу өчен инглиз телен белергә кирәк. Алга киткән базар икътисады эшкуарларының бик сирәге генә компьютер һәм коммуникация техникасыннан башка эш итә ала. Россия һәрвакыт талантларга бай булды. Хәзер формалаша торган әзерлек системасы эшкуарлык сәләтен тулырак ачу һәм үстерү, кешеләрнең икътисади яктан активрак өлешенә кирәкле белемнәрне бирү мөмкинлеген арттыра.

Дәреснең йомгаклау өлешендә конкрет мисалларда эшкуарлык этикасының үзенчәлекләре тикшерелә: 1) сүзгә һәм килешүгә тугрылык; 2) үзенең һәм кешенең вакытын хөрмәт итү; 3) коммерция намусы; 4) түләүләрдә йөкләмә; 5) файдалы эш һәм меценатлык.

СОРАУЛАР ҺӘМ БИРЕМНӘР

1.

Икътисад дәреслегендә еш кына эшкуарлык трактовкасын хезмәт, капитал һәм җир белән рәттән дүртенче фактор буларак очратырга була. Сез моның белән ризамы?Сез эшкуарлык аны җитештерү факторлары комплексыннан аеручы кайбер үзенчәлекләргә ия дип саныйсызмы?

2.

«Хуҗа» һәм «эшкуар» билгеләмәләре үзара тәңгәл киләме?

3.

Эшкуарлык сәләте: а) белемгә, б) милләткә, в) кеше яши торган климатка, г) нәселдәнлеккә, д) илнең социаль-җәмгыяви төзелешенә бәйлеме?

4.

Икътисади теория буенча, эшкуарлык тәвәккәллек белән бәйләнгән. Бу тәвәккәллек конкрет нәрсә белән бәйләнгән: а) акча югалту мөмкинлеге, б) дәрәҗә югалту, в) үлем, г) базар имманент үзлеге булган билгесезлек, д) мәгълүматның ассимметриясе. Әгәр сездә эшкуарлыкка омтылыш бар икән, бу пунктларның кайсысы сезнең өчен зур әһәмияткә ия?

5.

Эшкуарлык базар хуҗалыгында ничек итеп товарлар һәм хезмәт күрсәтүнең кыек сызыгын күчерә? Тәкъдим кыек сызыгын? Бу күчеш нинди юнәлештә бара?

---

9 ДӘРЕС

АВЫЛ ХУҖАЛЫГЫНДА ЭШКУАРЛЫК ҮЗЕНЧӘЛЕКЛӘРЕ

План:

1. Авыл хуҗалыгы — икътисадның мөһим тармагы.
2. Җир милеге.
3. Фермер проблемалары.

Төп төшенчәләр: агропромышленность комплексы, җир мөнәсәбәтләре, аренда, җир рентасы, фермерлык хуҗалыгы, крестьян хуҗалыгы.

1

Авыл хуҗалыгы продукциясе кешеләрнең азык-төлеккә һәм киемгә булган беренче тормыш хаҗәтләрен канәгатьләндерә. Бу хаҗәт сыгылмалы түгел. Бу аның зурлыгы бәягә аз бәйле икәнен аңлата. Бәя бик кыйммәт булганда да кешеләр азык-төлек белән киемнән баш тарта алмыйлар. Бәя бик түбән булганда да алар азык-төлекне үзләренең физиологик ихтыяҗларыннан артык сатып алмаячак, ә сайлау башка товарлар — промышленность товарлары файдасына булачак.

Авыл хуҗалыгында төп ресурс булып җир тора. Җитештерүнең нәтиҗәлелеге җир участогының уңдырышлылыгына һәм кайда урнашуына (эре шәһәрләр, транспорт магистрале янындамы яки ерактамы) бәйле. Бер үк төрле хезмәт чыгымнары төрле җирдә төрле икътисади нәтиҗәгә китерә. Моңа тагын икътисади нәтиҗәләрнең һава торышына һәм башка табигый шартларга бәйлелеген дә өстәргә кирәк. Ел елга охшамый. Корылык, яки, киресенчә, артык күп яңгырлар уңышны харап итәргә мөмкин.

Авыл хуҗалыгы җитештерүнең сезонлылыгы белән кискен аерылып тора. Хезмәтнең һәм ресурсларның иң күп сарыф ителүе елның җылы вакытларына туры килә, уңыш көз

көне җыела. Моннан органик рәвештә кредитларга ихтыяҗ һәм хезмәт ресурсларын кыш көне файдалану проблемасы килеп туа.

Авыл хуҗалыгындагы төп капитал әйләнеше дә сезонлылык белән билгеләнә. Бөртекләрне җыючы комбайн, мәсәлән, елга берничә көн генә эшли. Һәм шушы вакыт эчендә аның бәясе, бер елга исәпләгәндә, үзен акларга тиеш. Гомуми чыгымнарда эчке әйләнеш ресурсларының — орлык, силос, печән, симертә торган яшь хайваннарның роле бик зур. Авыл хуҗалыгы производствосы чыгымнарында шактый авырлык рентага туры килә. Аның зурлыгы җирнең сыйфатына бәйле һәм җир участогының бәясендә чагыла, аны файдаланган өчен аренда түләвенә керә.

Авыл хуҗалыгы — агропромышленность комплексының төп өлеше. Бу комплекска тагын өч блок керә: авыл хуҗалыгына ашлама, техника, үсемлекләрне саклау чаралары һәм башка материаль ресурслар белән тәэмин итүче предприятиеләр, авыл хуҗалыгы продукциясен саклау, эшкәртү һәм сатуны оештыручы предприятиеләр. Һәм, ниһаять, авыл хуҗалыгына социаль һәм көнкүреш хезмәте күрсәтү учреждениеләре. Агропромышленность комплексының бөтен дүрт блогы бергә бәйләнүе шуннан аңлашыла.

2

Авыл хуҗалыгында үзенчәлекле җир мөнәсәбәтләре урнаша. Алар өч төп фактор белән характерлана. Беренчедән, җиргә милек формасы, аны файдалану, аренда мөнәсәбәтләре зур әһәмияткә ия. Икенчедән, җитештерүнең стандарт булмавы, аның табигать шартларына нык бәйлелеге, туфракның уңдырышлылыгы, аны саклау кирәклеге җир белән кызыксынуны, аңа хуҗаларча карауны таләп итә. Өченчедән, хәтта алга киткән базар икътисады илләрендә дә аның механизмнары белән авыл хуҗалыгы һәм промышленность продукциясенә авыл хуҗалыгы производствосына булышу программасы таләп иткән бәяләр паритеты тәэмин ителми.

Россиядә крепостнойлык правосын бетерүгә (1861 ел) гасыр ярым вакыт үтте. Ләкин бу эшкуарлыкка тулы ирек алып килмәде. Җир крестьян общиналары кул астына күчте. Ул җир участогын крестьяннарга бүлеп бирде, күп җирләрне уртак файдалануда тотты, салым җыюга тулысынча җавап бирде.

1907—1911 еллардагы җир реформасы яңалыкка кискен адым булды. Крестьяннарга общиналардан отрублар һәм хуторларга аерылып чыгарга, җир участокларын үзләренә шәхси милек итеп ныгытырга рөхсәт бирелде. Ахырга кадәр җиткерелмәгән Столыпин реформасы хуҗалык итүнең яңа формалары үсешенә һәм авыл хуҗалыгының тиз арада алга китүенә көчле этәргеч бирде.

Гражданнар сугышы һәм продразверстка белән бөлгенлеккә төшерелгән Россиянең авыл хуҗалыгы 20 нче еллар башында, яңа экономик политика периодында үстерелә башлады. Бу яңарыш крестьяннарның шәхси милке һәм сату ирегe нигезендә барды. Базар азык-төлек һәм авыл хуҗалыгы чималы белән аз вакытка булса да туенды.

Сталин коллективлаштыруы община традицияләрен генә түгел, ә крепостнойлыкның күп кенә элементларын да яңартты: 50 нче еллар уртасына кадәр крестьяннар паспорт ала һәм авылдан китә алмадылар. Каршылыклы хәл килеп туды. Колхозлар һәм совхозлар эреләндерелде, тракторлар, комбайннар, башка авыл хуҗалыгы техникасы, ашлама, үсемлекләрне химик саклау чаралары җитештерү промышленносте оештырылды, яңа чәчүлек мәйданнары үзләштерелде. Ә ил үзен-үзе туендыра алмады. Россиянең көньягындагы һәм Казахстандагы чирәм һәм яткын җирләрне үзләштерү белән бергә азык-төлекне күпләп чит илдән сатып алу башланды. Һәм бу инде 30 елдан артык дәвам итә. Моны нәрсә белән аңлатырга була?

Авыл хуҗалыгы икътисадның башка тармагына карaганда җиргә хуҗа булуга яки булмауга бик сизгер. Совхозлар — дәүләт предприятиеләре. Формалары буенча коллектив милекле предприятиеләр булган колхозлар нигездә шулай ук дәүләтнеке иделәр. Нәрсәне һәм кайчан чәчәргә, күпме кош-корт һәм хайван тотарга — болар һәм башкалар партия һәм дәүләт органнары тарафыннан билгеләнә иде. Продукциягә бәяләр, тапшыру размерлары план-заданиеләре белән катгый рәвештә шундый итеп билгеләнәләр иде, гадәти кабат җитештерү өчен кирәк булган акчаларны авыл хуҗалыгы производствосыннан хәрби-промышленность комплексына һ. б. авыл өчен булмаган хаҗәтләргә суырып алалар иде.

Совхоз эшчесе дә, колхозчы да фактта җиргә хуҗа түгелләр иде. Ә җир үзенә хуҗалык мөнәсәбәтен, инициатива, кызыксынуны аеруча күп таләп итә. Бу юк икән — җир эшендә югары уңыш, терлекчелектә продуктивлык юк дигән сүз. Фактта җирдә хуҗа булмаса, барысы да юкка чыга: чәчү җирләре куаклыкка әйләнә, туфракның уңдырышлылыгы түбәнәя, ашламалар бушатылган станцияләрдә кар астында кала, техника ватыла һәм күгәрә, милек урлана, авыллар бушый һәм бары катгый чаралар ярдәмендә генә (Сталин чорында массовый репрессияләр) бу җимерү процессын туктатырга мөмкин. Һәр көз, шәһәр халкын колхозларга һәм совхозларга ярдәмгә мобилизацияләп, уңыш өчен көрәшкә әйләнә иде.

Икътисади фән һәм хуҗалык практикасы тарафыннан бөтен дөньяда раслануынча, әгәр хуҗалыкны аның хуҗасы түгел, ә арендатор алып бара икән, аның еллар үткәч кенә

җимеш бирү сәләтенә ия булган туфракның сыйфатын күтәрүгә стимуллары була алмый. Әйтик, арендатор җир участогын биш елга арендага ала икән, ул бу биш ел эчендә участоктан алырга мөмкин булганның барысын да алырга омтылачак. Ә аннан соң — үлән үсмәсә дә ярый. Җирнең үз хуҗасы гына чын-чынлап аның уңдырышлылыгын күтәрү өчен кайгыртучанлык күрсәтәчәк.

Җиргә шәхси милек — бу участокны беркем дә ала, аны файдалану шартларын үзгәртә алмавын аңлата. Монда балалар һәм оныкларының байлыгы өчен эшләү стимулы барлыкка килә.

Җирнең хуҗасы — финанс ягыннан бай кеше. Җирне закладка салып, ул банк кредитлары ала. Әгәр җир участогында эшләү мөмкинлеге бетсә, аны сатарга була. Җир инфляциягә бирешми торган ресурслар рәтенә керә. Ул һәрвакыт кыйммәткә ия һәм бервакытта да арзанаймый.

Шәхси милек нигезендә җир базары формалаша. Бәхетле фермер өстәмә җир мәйданы сатып ала, икенчесе җиренең бер өлешен сатуны кулай күрә. Җир анда зур табыш алу мөмкинлеге булган кешеләр милкенә күчә барачак. Җир базарыннан башка тулы кыйммәтле базар икътисады була алмый. Әлбәттә, җирне спекулятив максатларда сату, аны авыл хуҗалыгы өчен файдаланудан туктату куркынычы да бар. Монда дәүләт ярдәме, җир участокларын сату, сатып алу шартларын билгеләүче хокук нормалары таләп ителә.

Бигрәк тә хуҗалык итүнең, фермерлыкның яңа формалары үсү өчен шәхси җир милеге институты кирәк.

3

Россиядә фермер хуҗалыкларының оешуы һәм үсүе озак һәм каршылыклы. Без күзаллаганча, фермерлык авыл хуҗалыгы продукциясен төп тапшыручылар — колхоз һәм совхозлар чолганышында барлыкка килер. Алар шулай ук үзгәреш кичерәләр. Аларның бер өлеше, һәр семьяның җир мәйданында, техникада һәм производствоның башка чараларындагы өлешен билгеләп, ассоциацияләргә үзгәртеп корыла. Колхоз һәм совхоз эшчеләренең альтернативасы бар — ул колхоз яки совхоз члены булып кала ала һәм шуның белән бергә үзенең йорт яны хуҗалыгын киңәйтеп, аңа зур товарлылык биреп, үз продукциясен базарда сата ала. Шунда ук ярдәмче хуҗалыкны алып баруда колхоз һәм совхоз администрациясе булышлыгына исәп тотарга була: колхоз тракторы белән үз участогын сөрергә, колхоз автомобиле белән шәһәргә продукция илтергә. Колхоз ашламалар, орлыклар белән булыша ала. Аннан башка, кайбер нәрсәләр администрация күзәтүеннән башка да эшләтелә. Моның өчен икътисади иреклелекнең бер өлешен корбан итәргә туры

килсә дә, җитәкчеләрнең сүзенә һәм кәефенә бәйле булсаң да, аерым фермерлыкка караганда бу әйбәтрәк.

Үзенең икътисади иреген өстен куйган, белеменә, булдыклылыгына, тәҗрибәсенә, инициативасына, эшкуарлык сәләтләренә ышанган кешеләр өчен аерым крестьян һәм фермер хуҗалыгын сайларга кирәк. Аларның аермасы товарлылыкта: крестьян хуҗалыгы продукциясенең күбрәк натураль өлешен һәм үзеннән калганын гына базарга чыгара, ә фермер хуҗалыгы бөтен продукциясен базарда сатуга йөз тота.

Бу — кыю һәм тәвәккәл сайлау. Чәчәк ата торган фермерлык юлында да авыр чишелә торган проблемалар туып тора. Аның берсе — җир участокларында шәхси милек турында инде әйтелгән иде. Башка проблемаларны — эре капитал салулар кирәклеге, ферманы техник җиһазландыру, продукцияне эшкәртү һәм сату, тирә-юньдәге кешеләрнең каршылыклы мөнәсәбәтенә каршы тора алуны — дәрестә конкрет материаллар ярдәмендә тикшерергә кирәк.

СОРАУЛАР ҺӘМ БИРЕМНӘР

1.

Сорау һәм тәкъдимнең производство факторларына (хезмәт һәм капитал) график сурәте кисешүче ике кәкре сызык тискәре авышлык белән (сорау) һәм уңай авышлык белән (җөмлә) бирелгән. Бу кәкреләр ярдәмендә җир ресурслары базарындагы тигезләнешне Сез ничек сурәтләр идегез? Аларның авышлыгы ничек булыр?

2.

Сезнең билгеле күләмдә акчагыз бар, ди. Сезгә ул акчаны файдалануның төрле альтернатив юллары ачыла: җир участогы сатып алырга; банкка вакытлы кертемгә салырга; зур сорау һәм күп доход китерә торган продукция эшләп чыгару өчен капиталь җиһаз алырга була.

Нинди очракта сез җир сатып алуга тукталырсыз? Бу вакытта сез нинди экономик күрсәткечләрне исәпкә аласыз? Җир участогының бәясен билгеләү өчен теоретик формула нинди?

10 ДӘРЕС

АКЦИОНЕРЛЫК ҖӘМГЫЯТЬЛӘРЕ

План:

1. Акционерлык капиталының асылы һәм өстенлекләре.
2. Акцияләр һәм дивидендлар.
3. Акционерлык җәмгыятен оештыру һәм аның белән җитәкчелек итү.

Төп төшенчәләр: тулы һәм катнаш ширкәт, чикләнгән җаваплылык, акционерлык җәмгыяте, гади һәм өстенлекле акцияләр, дивидендлар, башлап җибәрү кереме, акцияләрнең контроль пакеты, акцияләр курсы.

1

Эре предприятие зур капитал салуларны, компаньоннарның капитал чыгымнарында да, җаваплылык һәм авырлыкларны бүлгәндә дә катнашуын таләп итә. Коммерция ширкәтләренең төрле төрләре бар. Тулы ширкәт ике яки берничә тигез хокуклы эшкуарлар тарафыннан гомуми коммерция эшен оештыру һәм җитәкчелек итү өчен оештырыла. Тулы ширкәт йөкләмәләре буенча һәр компаньон үзенең барлык милке белән җавап бирә һәм үзе генә дә эшләр белән җитәкчелек итә ала — килешүләрне һәм документларны рәсмиләштергәндә бер компаньон имзасы да җитә. Бу иң ышанычлы үзара мөнәсәбәтләрне таләп итә.

Катнаш ширкәттә катнашучылар ике категориягә бүленә. Төп әгъзалар барлык мөлкәтләре белән җаваплы. Вкладчыларның исә катнаш ширкәт капиталына кертемнәре чигендә генә югалтулары булырга мөмкин.

Чикле җаваплылык ширкәтләре киң таралган. Бөтен катнашучылар — үзләренең пайларын кертүчеләр, шуның зурлыгы буенча аларның доходлары билгеләнә. Банкротлык-

ка чыкканда һәм компаниягә иск белдергәндә, аның әгъзасы үзенең пай взносы күләмендә генә югалту кичерә. Бу турыда, гадәттә, оч хәреф белән тәмамлана торган — fid, яки русча лтд (инглизчә — чикләнгән) фирма исеме кисәтә. Әгәр пай взнослары акцияләр белән рәсмиләштерелсә, димәк, бу акционерлык җәмгыяте.

Шулай итеп, акционерлык җәмгыяте — капиталы күпсанлы членнарның взносларыннан торган предприятиенең формасы. Аларның оешуы һәм үсеше законлы.

Беренчедән, акционерлык формасы мобилизация һәм зур тупланмалар юлы белән генә түгел, халыкның вак кертемнәре ярдәмендә дә эре капитал җыярга мөмкинлек бирә. Икенчедән, коммерция куркынычы күпкә түбәнәя. Предприятиенең табышы түбәнәйгәндә яки аның тулы банкротлыгы булганда, акционер өчен югалтулар бу предприятиенең акцияләрен алу өчен тоткан акча суммасы белән чикләнә. Еш кына акционерда берничә компания акцияләре була. Әгәр аларның берсе янса, икенчеләре доход бирүне дәвам итә. Бу очракта «йомыркаларны бер кәрзингә генә салмагыз» дигән мәкаль туры килә: берсендә ватылса да, башкаларында бөтен көе кала. Өченчедән, кооператив бәйләнешләр үсешенең нәтиҗәле алымы барлыкка килә: әзер эшләнмәләр чыгаручы фирма акционерлары чимал, материал, комплектлау детальләре тапшыручы фирма акцияләре ала алалар. Бөтен технологик чылбырда коммерция эшчәнлегендә уртак кызыксыну туа. Дүртенчедән, банк кредитлары билгеле бер вакытка бирелә, ә акционерлык җәмгыятьләрендә акцияләр, облигацияләр, сертификатлар сату нәтиҗәсендә сроксыз кредитлау тәэмин ителә. Бишенчедән, акционерлык формасы шәхси милекнең төрле төрләре өчен зур киңлекләр ача — индивидуаль, группалыдан бөтен акцияләр яки аларның бер өлеше әлеге предприятие эшчеләренең милегендә булган корпорацияләргә кадәр.

2

Акционерлык җәмгыятьләре акцияләр, облигацияләр һәм сертификатлар чыгара. Акция — акционерлык җәмгыятьләренә кертем зурлыгын раслый һәм аннан доход алу хокукы бирә торган кыйммәтле кәгазь. Акцияләргә түләнә торган керемнәр дивидендлар дип атала. Акцияләр гади һәм өстенлекле төрләргә бүленә. Гади акция акционерга җитәкчелектә тавыш бирү юлы белән катнашу хокукы бирә, ә өстенлекле акция андый хокукны бирми. Гади акция предприятиенең табыш бирү дәрәҗәсенә карап дивидендлар китерә, өстенлекле акцияләр дивидендлары нык ставка буенча түләнә һәм еш кына гади акция дивидендларына караганда арзанрак була. Шулай булгач, өстенлек нәрсәдә соң? Берен-

чедән, өстенлекле акцияләргә дивидендлар беренче чиратта түләнә, ә аннан калган суммадан гади акция дивидендларының размеры билгеләнә. Икенчедән, предприятие банкрот булганда һәм ябылганда булган акчалар (мәсәлән, милекне сатудан) беренче чиратта өстенлекле акцияләр һәм облигацияләргә бирелә, һәм шуннан соң гына калган акчалар гади акция хуҗалары арасында бүленә. Өстенлекле акцияләр җитәкчелектә катнашу хокукы бирмәсәләр, һәм, кагыйдә буларак, аз дивиденд китерсәләр дә, аны югалту куркынычы гади акциянекенә караганда азрак.

Акцияләр фонд биржаларында компаниянең булган һәм көтелгән керемен күрсәткән бәяләр буенча сатыла һәм сатып алына. Акцияләр бәясенең хәрәкәте аларның курсын барлыкка китерә. Акцияләр курсы — икътисадның сизгер барометры — акцияләр курсының массовый түбәнәюе (производствоның) җитештерүнең төшүен, ә массовый күтәрелүе икътисади күтәрелешне күрсәтә.

Облигацияләр акцияләрдән аерыла. Әгәр сез облигация сатып алгансыз икән, димәк, үз акчагызны акционерлык җәмгыятенә әҗәткә биреп торгансыз. Облигация — акчаларны күрсәтелгән вакытта 5, 10, 20 яки күбрәк еллардан соң кире кайтарып бирүне шарт итеп куйган бурыч йөкләмәсе. Облигация хуҗасы я алдан теркәлгән, я үзгәрә торган ставкалар буенча процентлар ала. Облигацияләр, гадәттә, киселә торган купоннар белән тәэмин ителә. Алар елга бер яки ике тапкыр процентлар алу өчен бирелә. Шуннан «купоннар кисү» дигән гыйбарә барлыкка килгән. Облигация хуҗасы акционерлык җәмгыятендә җитәкчелек итүдә катнашмый.

Сертификат — акчаларны процентлар белән алу хокукы бирә торган язма таныклык. Акция, облигацияләр, сертификатлар сатып алучылар инвесторлар дип атала. Инвестор үзенең акчаларын акционерлар җәмгыятенә биреп тора һәм шуны раслау өчен сертификат ала. Облигацияләрдән аермалы буларак, ул зур ликвидлыкка ия. Әгәр облигация хуҗасына акча кирәк булса, ул акционерлык җәмгыятенә үзенең облигацияләрен бирә алмый, ә фонд биржасында сата ала. Ә сертификат буенча акционерлык җәмгыятеннән акчаны теләсә кайсы вакытта кайтарып бирүен таләп итәргә була, һәм инвесторга файдалы булган процент кына аны бу адымнан туктатып тора.

Акционерлык җәмгыятен оештыру өчен иң элек булачак предприятие эшчәнлегенең мөһим якларын өйрәнергә, аның техник-икътисади проектын эшләргә кирәк. Предприятие эшен башлау өчен нинди капитал кирәклеген һәм аннан нинди керем көтәргә мөмкин булуын исәпләп, учредительләр акционерлык җәмгыятенең устав фондын һәм сатарга чыгарырга мөмкин булган акцияләр суммасын билгелиләр.

Акцияләрне чыгару һәм сату процессын өч стадиягә бүләргә мөмкин. Аның беренчесе — тиешле рөхсәт алу һәм акцияләрне чыгаруны оештыру. Бу иң әйбәт шартлар булганда бер айдан өч айга кадәр вакытны ала. Икенче стадия — акцияләргә язылу (тагын өч айга якын вакыт). Акцияләр кыйммәтле кәгазьләрнең беренчел базарына килеп керә. Акцияләрне чыгаручы фирма (эмитент), гадәттә, инвестиция банкына яки инвестиция фондына мөрәҗәгать итә. Алар беренчел дилерлар ролен үтиләр: акцияләргә язылуны оештыралар, аларны башка дилер конторaларына тапшыралар. Өченче стадия — акцияләр кыйммәтле кәгазьләрнең икенчел базарына килеп керәләр — биржа (фонд биржалары) һәм биржадан тыш яки кыйммәтле кәгазьләрнең «урам» базарына, анда дилер фирмалары, биржаларны үтеп, акцияләрне потенциаль инвесторларның үзләренә — акция алырга теләгән һәм моның өчен акчалары булган бөтен кешегә тәкъдим итәләр.

Әгәр нәтиҗәле реклама ярдәмендә яңа оешкан компания акцияләренә сорау артса һәм акцияләр курсы үссә, акционерлык җәмгыятен оештыручының табышы арта: чөнки алар, үз капиталларын салып, акцияләрне номиналь бәягә алдылар, ә хәзер акцияләрнең фактик бәясе үсте. Андый табыш оештыру табышы дип атала. Аны «капиталны тарату» юлы белән арттырырга мөмкин: сорау зур булганда, сатуга өстәмә күләмдә акцияләр чыгарырга мөмкинлек туа, ә керем оештыручыларның капиталын арттыра.

Барлык гади акция хуҗалары табыш бирү юлы белән акционерлык җәмгыятьләрендә катнашырга хаклы. Бер акция бер тавыш бирә. Әгәр бер гади акция хуҗасының акцияләре гомуми күләмнең 50% ыннан артык икән, ул күбрәк тавышка ия. Иясен акционерлык җәмгыятенең фактик хуҗасына әверелдерә торган акцияләр күләме контроль акция пакеты дип атала. Ул акцияләрнең күп өлешенә ия дигән сүз түгел. Фирманың конкрет эшләренә тыгылырга теләмәгән күп кенә вак акционерлар бар, алар бу очракта күп күләмдә акцияләре булган инвесторларга ышаныч күрсәтәләр. Шуңа күрә, практика күрсәткәнчә, акционерларның гомуми җыелышында күп тавыш бирүне тәэмин итү өчен, ягъни контроль пакетка ия булу өчен, барлык акцияләрнең 10—15 процентына, хәтта аннан да азракка ия булу да җитә. Еллык һәм гадәттән тыш җыелышларда корпорация директорлары сайлана, финанс эшчәнлеге турында отчетлар тыңлана, башка корпорацияләр белән кушылу яки акционерлык җәмгыятен тарату кебек принципиаль мәсьәләләр хәл ителә.

Корпорация директорлары үзләре яллаган белгеч-менеджерлар ярдәме белән җитәкчелек итәләр. Соңгылары шулай ук беркадәр акция күләменә ия була. Директорлар да, менед-

жерлар да һәм барлык акция хуҗалары да югары табыш алу өчен тырышалар. Ул югарырак булган саен, дивидендлар да зуррак була, һәм акция курсы да күтәрелә.

Шулай итеп, капиталның акционерлык фирмасы базар икътисадының үзеннән-үзе тәртипкә салынуы механизмының мөһим өлеше булып тора.

СОРАУЛАР ҺӘМ БИРЕМНӘР

1.

Түбәндәге мәсьәләне чишегез:

200 млн. сум керемнән акционерлык җәмгыяте 15 млн. сумны үсеш фондына һәм 5 млн. сумны резерв фондына юнәлтә. Налоглар 80 млн. сум тәшкил итә. Әгәр дивидендларның интегратив ставкасы 5% тәшкил итсә, бу акционерлык җәмгыятенең устав фонды нинди булырга тиеш?

Чишелеш:

К (керем) = 200 млн.
Д (дивидендлар ставкасы) = 5%
$Ф_1$ (үсеш фонды) = 15 млн.
$Ф_2$ (резерв фонды) = 5 млн.
Н (налоглар) = 80 млн.

УФ =?

$$УФ = \frac{(К - Н - Ф_1 - Ф_2) \cdot 100\%}{Д} = \frac{(200 - 80 - 15 - 5) \cdot 100}{5} =$$

= 2 млрд. сум.

* * *

Хәзер шуңа охшаш, ләкин башка цифрлы мәсьәләне чишегез:

300 млн. сум керемнән акционерлык җәмгыяте 60 млн. сумны үсеш фондына һәм 40 млн. сумны резерв фондына юнәлтә. Налоглар 100 млн. сум тәшкил итә. Әгәр дивидендларның интегратив ставкасы 10 процент тәшкил итсә, бу акционерлык җәмгыятенең устав фонды нинди булырга тиеш?

Һәм зур булмаган катлаулылыклар белән ике мәсьәлә:

а) 2 млрд. сум устав фонды булган акционерлык җәмгыяте 200 млн. сум керем ала. Бүленмәгән керем 15 млн. сум, ә налоглар 85 млн. сум тәшкил итсә, дивидендларның интегратив ставкасы күпме булырга тиеш?

(Җавап: Д = 5%)

б) Устав фонды бер миллиард сум булган акционерлык җәмгыяте 900 млн. сум керем алды, налог 500 млн. сум

тәшкил итте. Дивидендларның интегратив ставкасы 20%. Бүленмәгән керем суммасы күпме?

(Җавап: $(Ф_1 + Ф_2)$ = 200 млн. сум)

2.

Түбәндәге мәсьәләнең чишелешен аңлатыгыз:

Банклар кертемнәр буенча 120% еллык түли. Иясенә елга 24 мең сум дивиденд китерә торган акциянең базис бәясе күпме?

Чишелеш:	
АБ (акция бәясе) = ?	АБ = Д · 100% : БП =
Д (дивиденд) = 24 мең сум	= 24000 · 100 : 120 =
БП (банк проценты) = 120%	= 20000 сум.

Югарыда китерелгән формуладан файдаланып, тагын ике шуңа охшаш мәсьәләне чишегез:

а) Акция 44 мең сумга алына. Әгәр кертемнәр буенча банклар 55% еллык түләсә, сатып алучы нинди минималь дивидендка юнәлеш тота?

(Җавап: 24200 сум)

б) 30000 сум еллык дивиденд китерә торган акциянең базисы 50000 сум. Кертемнәр буенча банк процентының нинди ставкасы нигезендә акциянең мондый бәясе билгеләнә?

(Җавап: 60%)

3.

Кертемнәр буенча банк процентлары түбәнәю белән, акция һәм башка ныклы дивиденд размеры булган кыйммәтле кәгазьләрнең курслары нигә күтәрелә?

4.

15—20% акция алып, ничек акционерлык җәмгыятенең фактик хуҗасы булып була? Нәрсә ул акцияләрнең контроль пакеты?

5.

Приватизация чекларына (ваучерларга) алынган акцияләрнең доходы Россияне иҗтимагый кризистан чыгару перспективасы белән ничек бәйләнгән?

11 ДӘРЕС

БИРЖАЛАР

План:

1. Биржалар һәм биржа товарлары.
2. Биржалар механизмы.
3. Биржа килешүләре.

Төп төшенчәләр: биржа, биржа товары, брокерлар, маклерлар, спот, форвард, фьючерс, опцион, хеджирлау, биржа уены, котировка.

1

Биржа — стандартлар һәм үрнәкләр буенча (товар биржасы) сатыла торган, даими рәвештә эшләүче массакүләм товарларны күпләп сату яки кыйммәтле кәгазьләр (фонд биржасы), яки чит ил валютасы (валюта биржасы) базарының зуррак үсеш алган формасы. Бу формулировканы игътибар белән укыганда, биржа сәүдәсенең алты төп сыйфаты табыла.

1. Биржа функцияләре базар икътисадының үсеш дәрәҗәсе белән бәйләнгән. Беренче биржа әле 1531 елда ук, Америка колонизациясеннән котылгач, бөтендөнья сәүдә үзәгенә әйләнгән шәһәр — Антверпенда барлыкка килә. 1608 елда Амстердам биржасында товарларны үрнәкләр һәм акцияләр буенча сату китте, бу биржа уенына башлангыч булды. 1720 елдан фьючерс килешүләре төзелә башлады, аларның асылы турында соңрак сөйләрбез. Россиядә беренче биржага Петр I тарафыннан 1703 елда нигез салынды. Кирәк булмаганга ул йөз елдан артык эшсез торды. Ә 1913 елда Россиядә 115 биржа актив рәвештә эшлиләр иде инде. 1917 елда алар барысы да ябылды. НЭП чорында җиде секцияле Мәскәү товар биржасы яңадан эшли башлады: чимал,

икмәк продуктлары, текстиль, төзелеш, металл һәм электротехника, химия, урман секцияләре, НЭП беткәч, биржалар да бетте. 80—90 нчы елларда Россиядә моңарчы күрелмәгән биржа активлыгы дулкыны килеп чыкты: биржалар аркылы элекке материаль-техник тәэминатның товар запаслары агылды. Ләкин форвард-фьючерс операцияләре әле формалаша башлады гына.

2. Биржаларда бары тик биржа товарлары гына сатыла һәм сатып алына: нефть, кара һәм төсле металл, бөртекләр, мамык, шикәр һәм шуның кебек башка әйберләр. Бу — стандартлар белән билгеләнгән массакүләм һәм тулысынча алмашып була торган товарлар. Товар кайда гына җитештерелмәсен, аның бер тоннасы икенче тонна белән бер кыйммәткә ия. Килешү объектлары булып, товар үзе яки аны сату һәм сатып алу өчен контракт хезмәт итә.

3. Биржалар сәүдәнең башка формаларыннан тәртипкә алынганлык белән аерылып торалар: сатуның төгәл билгеләнгән вакыты, килешүләр төзүдәге тәртип һәм башка кагыйдәләр белән.

4. Биржа сәүдәсендә бәяләр сорау һәм тәкъдимнең үзара нисбәте мөнәсәбәтендә куела. Биржа көне ахырына һәр товарга соңгы бәя билгеләнә. Ул сәүдәнең һәм финанс операцияләренең башка формалары өчен юнәлеш бирү булып тора. Биржа базар икътисадында бик әһәмиятле функцияне башкара: Дәүләт планы (Госплан) һәм Дәүләт бәяләр комитеты (Госкомцен) булмаганда, бәяләр һәм шартларны формалаштыра. Товарларның биржаның котировка палатасы тарафыннан теркәлә һәм игълан ителә торган бәяләре аларның котировкасы була.

5. Биржа сәүдәсендә беркем беркемгә сатып алучыны яки сатучыны көчләп такмый. Сәүдәнең һәр участогы үзе һәм клиентлары өчен максималь файда алу максатын куеп эшли.

6. Биржага килешүләрнең нәтиҗәле механизмы хас. Моңа контрактларны стандартлаштыру, минималь партияләрне аеру, компьютерлаштыруга нигезләнгән заманча мәгълүмат хезмәте, брокерларның профессиональ эшләве хезмәт итә.

2

Хәзерге заман базарындагы операцияләр белем һәм тәҗрибә таләп итә. Шуңа күрә фирмалар гадәттә профессиональ арадашчы-брокерлар (инглизчә broker — арадашчы, комиссионер, бәя куючы) хезмәтенә мөрәҗәгать итәләр. Үзләренең клиентлары кушуы буенча килешүләр төзегәндә, брокерлар комиссион бүләкләү формасында керем алалар. Брокерлар биржадан тыш һәм биржа брокерларына бүленәләр. Биржа залында, яки алар теле белән әйтсәк, «паркетта» нәрсәләр барганын карыйк (18 нче схема).

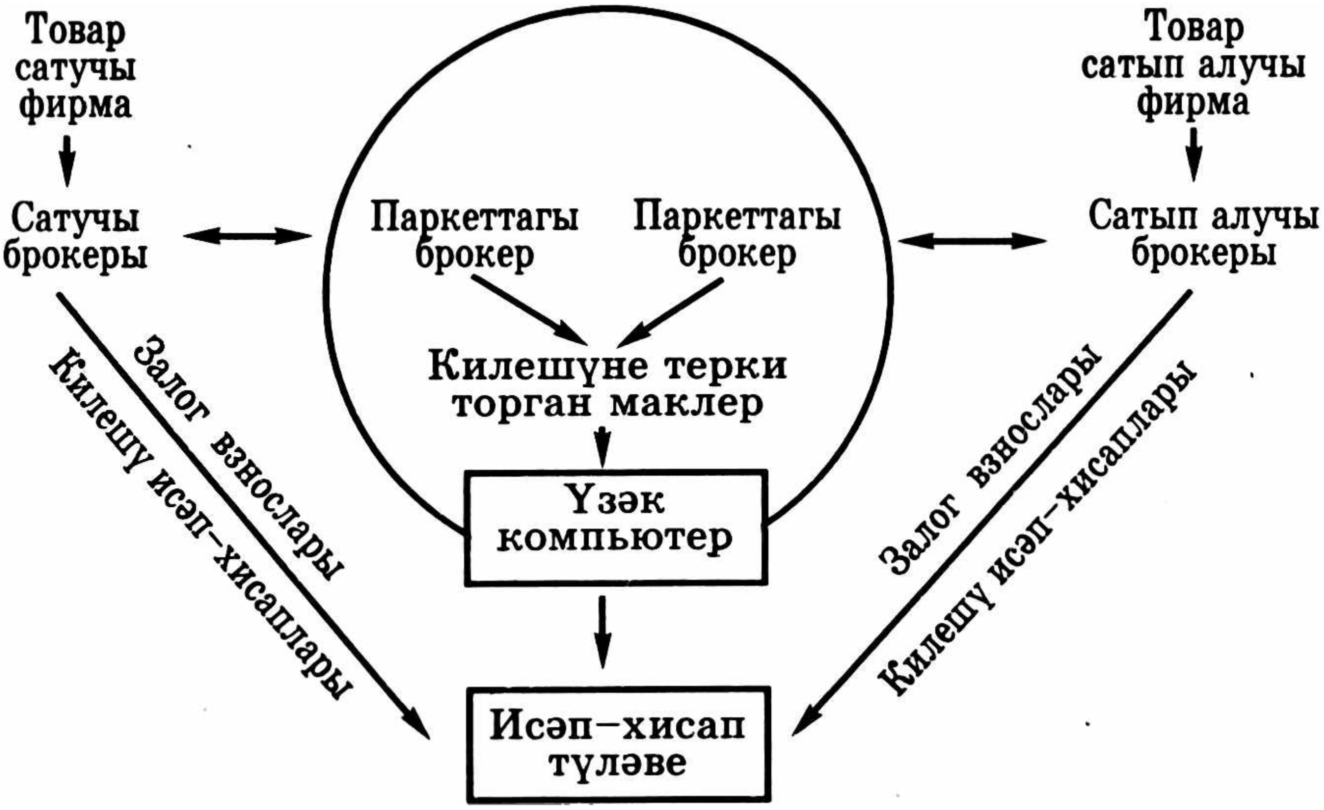


Схема 18.

Бу схема — биржадагы вакыйгаларның гадиләштерелгән иллюстрациясе. Чынлыкта исә, биржа залы (түгәрәк) төрле товарлар белән килешү төзү өчен берничә секциягә бүленгән. Брокерлар аларга кирәк булган секцияләр янында җыелалар. Фирмалар үз брокерлары аша алар өчен кулай булган бәяләр, сату яки сатып алу масштаблары турында алдан белдереп куялар. Сатулашу вакытында биржадагы ситуация бик тиз һәм көтелмәгәнчә үзгәрергә мөмкин. «Паркетлардан» брокерларга еш кына үзгәргән шартларда килешү төзү өчен үз клиентларының ризалыгы турында өстәмә мәгълүмат таләп ителә. Шуңа күрә клиентлар белән даими элемтәдә торыла.

Маклер (биржа хезмәткәре) сатулашуны үз секциясе янында алып бара. Брокерлар кул бармаклары хәрәкәте ярдәмендә маклерга үз тәкъдимнәре турында мәгълүмат бирәләр (әгәр алар моны сүз белән әйтсәләр, гомуми шау-шуда бернәрсә дә аңлап булмас иде).

Маклер сүз яки электрон табло ярдәмендә брокер тәкъдимен кабул итүен раслый. Сорау һәм тәкъдим нисбәтендә бәя тигезләнүе күренгәнче шулай дәвам итә. Биржа брокерлары сатулашу вакытында үзгәреп торучы бәяләр турындагы белешмәне үз карточкаларына язалар. Конкуренция барышында аннан чыгуын аңлаткан брокер карточкасын ерта һәм кисәкләрен өскә ыргыта. Әгәр күп брокерлар шулай эшли икән, тамашачы өчен тәэсирләндергеч картина — кинохроника һәм телевидениенең иң яраткан кадрлары туа, хәтта монда берниндн трагедия булмаса да.

3

Биржа килешүләре бик күп төрле. Беренчедән, килешүләрнең объектлары аермалы. Бу товар, кыйммәтле кәгазьләр, валюта яки аларны сату һәм сатып алу өчен контрактлар яки аталган контрактларны сатып алу хокукы — опцион булырга мөмкин. Икенчедән, килешүләрнең төрләре бик күп — спот, форвард, фьючерс, ә опционнар озын һәм кыска юллы, пут, стеллаж һәм башка опция операцияләрен кабул итәргә мөмкин.

Спот һәм форвард — реаль товар һәм активлар белән килешү. Спот булган товар буенча, ә форвард булачак реаль товар белән килешү төзү. Фермер, мәсәлән, уңышны көз көне җыя, ә аны сату буенча килешүне берничә айга алдан — яз көне төзеп куярга мөмкин. Продукция сатуның гарантиясе бар. Ләкин әгәр көз көне бәяләр бик түбән булса, бу гарантия фермерны зыян күрүдән саклап кала алмый. Саклану чарасы булып фьючерс операцияләре хезмәт итә.

Фьючерс — товарның үзен яки активны сатып алу яки сатуга килешү түгел, ә моңа алдан билгеләнгән товар күләме һәм бәя белән сату хокукы бирүче контракт. Андый операцияләр я товарны сатуга чыгару вакытына мөмкин булган бәяләрнең начар якка үзгәрүеннән саклану өчен, я биржа уенына хезмәт итә: реаль товар юк, ә исәп-хисап елның алдагы вакыт чорына бәяләрнең күтәрелүе яки кимүе прогнозлары буенча корыла.

Страхование өчен фьючерс килешүләрен файдалану хеджирлау дип атала. Фермер, базарда шул вакытта булачак бәягә сату максаты белән, сентябрьдә 20 тонна бөртеклеләр сатарга контракт төзеде, ди (форвард килешүе). Ул тоннасын 15000 сумнан да ким сатмаска тиеш. Ләкин көз көне бәяләрнең түбәнрәк булуы бар, һәм фермер үзе өметләнгән 300 мең сумнан коры калырга мөмкин. Бәяләр төшүдән зыян күрмәс өчен, ул югарырак бәяләрдән баш тартырга әзер. Ышанычлы булсын өчен, фермер фьючерс килешүе төзергә тиеш, аның буенча ул сентябрьдә 20 тонна бөртеклеләрнең тоннасын 10 меңнән сатарга хокуклы һәм тиеш. Әгәр сентябрьдә бөртеклеләрнең бер тоннасы 10 меңгә төшсә, форвард контракты буенча ул көтелгән 300 мең урынына бары 200 мең сум гына табыш алачак. Зыян фьючерс контракты белән каплана: аның буенча офсет операциясе үткәрелә. Фермер бөртеклеләрне базар бәясеннән ала, 200 мең түли һәм фьючерс контракты буенча 300 меңгә сата. 100 мең аерма фермерның форвард контракты буенча күргән зыянын каплый. Биржада фьючерс контракты һәм офсетны гына бирергә кирәк, исәп-хисап палатасы тиешле эшен башкара.

Ләкин башка төрле ситуация дә булырга мөмкин: сентябрьдә бәяләр төшми, ә, киресенчә, күтәрелә, мәсәлән, тон-

насына 20 меңгә кадәр. Форвард контракты буенча фермер 400 мең сум файда ала, ләкин 100 мең сумны исәп-хисап палатасына фьючерска түләргә кирәк була: бөртеклеләрне базар бәясеннән 400 меңгә сатып алырга һәм фьючерс килешүе буенча 300 меңгә сатарга кирәк. Шулай итеп, фермер, бәяләр күтәрелү белән бәйле табыштан баш тартып, 300 меңлек керемгә ышана.

Ләкин, инде әйтеп кителгәнчә, фьючерс операцияләре хеджирлаудан тыш биржа уеннары инструменты да була ала, ул вакытта килешүләрдә реаль товар бөтенләй катнашмый. Фьючерс килешүе киләсе айларда бәяләрнең артуына яки кимүенә исәп тота. Тенденция дөрес билгеләнгән булса, брокер ота, әгәр ялгышса — югалта. Исәп-хисап палатасына фьючерс һәм офсет тәкъдим ителә. Откан кеше аерманы ала, оттырган кеше түли.

Опцион — катлаулырак биржа килешүе, ул контракт төзү өчен хокук сатып алуны аңлата. Ассызык: контракт үзе түгел, ә аны билгеләнгән срокка сатып алу хокукы сатып алына. Монда товарларга бәянең күтәрелүе яки төшүе, яки кыйммәтле бәяләр курсына бәйле биржа уеннарына мәйдан зурая. Бу — биржа спекуляциясе, ләкин базар икътисадының нормаль үсеше өчен ул да кирәк. Биржа уенында базар конъюнктурасы прогнозлары, җитештерү күләмендәге, бәяләр динамикасындагы, акцияләр курсларындагы үзгәрешләр чагыштырыла, якын киләчәктә икътисади үсеш картинасы ачыклана. Бәяләрнең биржа котировкалары җитештерү һәм коммерция эшчәнлегендә карарлар кабул итүдә юнәлеш алырга мөмкинлек бирә. Биржа операцияләре капиталның бер тармактан икенчесенә тиз һәм автомат рәвештә агылуына, фирмаларның алмашып тора торган базар шартларына ияләнүенә ярдәм итәләр.

СОРАУЛАР һӘМ БИРЕМНӘР

1.

Түбәндәге мәсьәләнең чишелешен аңлатыгыз:

Күз алдына китерик, валюта биржасында өч банк валюта сата, һәм өч банк аны сатып алырга тели (чынлыкта Мәскәү банклары валюта биржасында уннарча банк катнаша). Валюта сораган банклардан берсе 1 долларга 5600 сумнан 34 млн. доллар, икенче банк, 1 долларны 5500 сумнан да артык биреп, 22 млн. доллар һәм өченче банк, 1 долларга 5200 сум биреп, 28 млн. доллар сатып алырга әзерлекләрен белдерделәр. Валюта сатучы банклардан берсе 29 млн. долларны 5700 дән дә ким булмаган бәягә, икенче банк — 18 млн. доллар 5400 дән дә ким түгел һәм өченче банк 24 млн. дол-

ларны 5300 сумнан да ким булмаган бәягә сатарга әзерлекләрен әйтте.

Долларның сумнардагы башлангыч курсын һәм бу курс буенча сату күләмен билгеләргә. Башлангыч курсның башлангыч тәкъдимнән артыклыгы (зурлыгы) күпме?

Чишелеш:

Бер банкның 5200 сумнан да артык булмаган бәягә 28 млн. доллар соравы канәгатьләндерелә алмый, чөнки бу бәягә риза булган сатучы юк. 5700 сумнан да кимрәк булмаган бәягә 29 млн. доллар тәкъдим итүче банк сатып алучы таба алмаячак. Сәүдә вакытында иң беренче булып валютаны иң югары бәягә алучы банк ихтыяҗы канәгатьләндереләчәк: 34 млн. доллар бер долларга 5400 сумнан алыначак (27 млн. доллар бер долларга 5300 сумга килешкән һәм тагын 10 млн. доллар бер долларга 5400 сумга килешкән банктан). Моннан соң бер долларны 5400 сумга сатарга риза булган 8 млн. доллар кала. Аны бер долларны 5500 сумнан артык булмаган бәягә риза булган банк сатып ала. Ләкин тагын 14 млн. доллар (22—8) канәгатьләндерелмичә кала. Димәк, безнең мисалда долларның башлангыч курсы 5400 сум тәшкил итә, сату күләме — 42 млн. доллар, башлангыч сорауның тәкъдимнән артуы 17 млн. доллар тәшкил итә. Ләкин аннан соң да сатулашу дәвам итә ала.

* * *

Хәзер үзлегегездән бу мәсьәләне чишегез:

Беренче сорау:

Банк	Сорау күләме (млн. доллар)	Сатып алуның әйтелгән бәясе (бер доллар өчен сумнар) артык түгел
1	27	5550
2	29	5530
3	18	5480

Беренче тәкъдим:

Банк	Сорау күләме (млн. доллар)	Сатып алуның әйтелгән бәясе (бер доллар өчен сумнар) артык түгел
1	25	5600
2	30	5520
3	19	5500

Долларның сумнардагы башлангыч курсын һәм бу курс буенча сату күләмен билгеләгез. Беренче башлангыч сорауның башлангыч тәкъдимнән артуы нинди?

2.

Биржа товарларының билгеләре нинди? Аталган товарлардан кайсыларын биржаныкына кертеп була: спорт костюмнары, күн, чаңгы ботинкалары, түбә калае, мамык тукыма, нефть, автомобильләр, бөртеклеләр, яшелчә, төсле металл, савыт-саба, шикәр?

3.

Е. Т. Гайдар авыл хуҗалыгын һәм авыл хуҗалыгы продуктлары базарын тәртипкә салу өчен форвард-фьючерс операцияләре тәкъдим итте. Бу тәкъдимнең төп нигезе нәрсә? (Җавап өчен бу дәрес текстында китерелгән мисалны файдаланыгыз.)

4.

Ни өчен биржа операцияләрендә брокерлар хезмәтеннән файдаланалар? Нигә брокерларның яшьләре 35 тән артмый?

5.

1987—1991 елларда Россиядә биржалар саны бик күпкә артуда бизнес эшчәнлеге дулкыны ничек килеп чыкты?

12

ДӘРЕС

МАРКЕТИНГ НИГЕЗЛӘРЕ

План:

1. Маркетингның асылы.
2. Маркетингның стратегиясе.
3. Маркетингның тактикасы.

Төп төшенчәләр: маркетинг, аның стратегиясе һәм тактикасы, базар прогнозы, базарның формалашуы, максатлар блогы, сегментация блогы.

1

Маркетинг — яңа продукцияне эшләү, товарларны җитештерү һәм сату яки хезмәт күрсәтүне тәкъдим итү буенча фирма эшчәнлеген оештыру һәм җитәкчелек итүнең хәзерге заман системасы. Маркетингның төп сыйфаты — фирма эшчәнлегенең бөтен яклары, продукция ассортиментын билгеләү, аны яңарту һәм производствоның оештырылуы һәм технологиясе, техникасы һәм сыйфаты — болар барысы да базар таләпләренә буйсындырылган, шул таләпләргә көйләнгән булуда.

Маркетингның кирәклеге базар икътисадының югары дәрәҗәдәге үсешендә барлыкка килә. Базар товар белән тулган. Башка фирмалар белән кискен конкурентлык көндәшлегендә үз товарларын сату, базарда үз позицияләрен ныгыту өчен, үз продукциясенә сатып алучыны кызыктыру өчен, җитештерү һәм коммерция эшчәнлеге белән җитәкчелектә элекке традицион методлар гына җитми. Кулланучыларның тәкъдимнәрен, сорау һәм тәкъдимне, бәяләр динамикасын, кулланучы тәртибен, аңа тәэсир итү юлларын тирән һәм конкрет өйрәнү таләп ителә.

Икенче яктан, маркетинг заманча мәгълүмат системасы, компьютерлаштыру, коммуникация чаралары ярдәмендә базарда билгеле бер продукциянең үсеш перспективалары һәм торышына кагылышлы мәгълүматның зур массивын оператив рәвештә алырга, эшкәртергә, шул нигездә җитәкчелеккә кагылышлы карарлар кабул итәргә тиеш. Маркетинг базарда бара торган процессларны комплекслы өйрәнү һәм исәпкә алуга нигезләнгән.

Шулай итеп, маркетинг иң элек продукциянең ассортименты һәм сыйфаты буенча нигезле карарлар кабул итү өчен базар структурасы һәм сыйдырышлылыгы прогнозын үзенә ала. Икенчедән, бу прогноз нәтиҗәләре фирманың җитештерү мөмкинлекләре белән чагыштырыла, аларның базар таләпләренә юнәлдерелгән анализы — маркетингның алыштыргысыз сыйфаты. Өченчедән, югарыда аталган чагыштырудан предприятиеләрнең структурасы һәм төзелешләре җитештерүнең базар таләпләренә яраклашкан булуына максималь дәрәҗәдә ярдәм итәрлек итеп нәтиҗәләр ясала. Һәм, ниһаять, дүртенчедән, товар үткәрүче тармак структурасы, рекламаның дөреслеге, кулланучыга продукцияне китереп бирү юллары, алар өчен кызыктыргыч хезмәт күрсәтү формалары, даими мәгълүмат алу, фирманың җитештерү һәм коммерция эшчәнлегенә кирәкле төзәтмәләр кертүнең каракаршы элемтәсе җентекләп өйрәнелә.

Димәк, маркетинг базарның, предприятиенең бөтен яктан эшчәнлек таләпләренә буйсынуын, базар таләпләренә нәтиҗәле тәэсир итү юлларын җентекләп өйрәнүне күздә тота. Бу товар дефициты булганда түгел, ә базар товар белән тулы вакытта, сатып алучы өчен көрәш мөһим булганда бик актуаль. Товар дефициты булганда җитештерүче кулланучы өстеннән хакимлек итә. Маркетинг үзенә кулланучының суверенитеты, җитештерүнең кулланучы таләпләренә һәм зәвыгына буйсынуны туплаган.

2

Хәзерге заман маркетингы базар икътисадының югары дәрәҗәле үсешен, базарның үзтәртипкә салынуы планлаштыру элементлары белән тулылануын чагылдыра. Бу үзтәртипкә салынуның беренче дәресләрдә әйтелгән негатив якларын яхшы якка үзгәртергә яки йомшартырга мөмкинлек бирә.

Маркетинг сәясәте стратегия һәм тактиканы үз эченә ала. Маркетинг стратегиясе проблемаларны һәм аларны озак вакытлы хәл итү чараларын билгели, ул чагыштырмача озак перспективага исәпләнә һәм үз эченә билгеле бер фирма эшчәнлегенең мөһим принципиаль юнәлешләрен ала. Масштаблылык һәм перспективалылык әһәмиятле эшлеклелек

чорын эченә алу — стратегик якын килү билгеләре. Маркетинг стратегиясе ике төп блок — максат һәм сегментациядән төзелә.

Максат блогы, атамасы күрсәткәнчә, иң элек фирманың максатлы корылмасын базар прогнозы математик модельләштерү алымнары файдаланылган фәнни методларга нигезләнгән базар сыйдырышлылыгы үзгәрешләрен, бәяләр дәрәҗәсен, конкурентлык шартларындагы үзгәрешләрне алдан күрүгә нигезләнә. Шул нигездә продукция сату күләме прогнозы, көтелгән табыш зурлыгы билгеләнә. Маркетингның бу бүлегенең үзенчәлекләре — фирманың уртак максатлары аның һәр бүлекчәсенә, хәтта фирманың һәр эшчесенә кадәр конкретлаштырыла. Һәр эшченең фирманың озак вакытлы максатларын тормышка ашырудагы роле билгеләнә.

Игътибарны маркетингның максатлар блогына характерлы тагын ике сыйфатына юнәлтик. Монда гадәттә фирма эшенең әйләнә-тирә мохиткә йогынтысы җентекләп тикшерелә, табигатьне саклау чараларына киткән чыгымнар билгеләнә. Һәм, икенчесе, максатлар блогы базар прогнозын гына түгел, ә аны формалаштыруга актив йогынтысы программасын да үз эченә ала. Әгәр, мәсәлән, фирма максатлары эчендә яңа базарларны үзләштерү дә булса, мәгариф системасы һәм мәдәният үсешенә караган чыгымнар, тиешле яшәү шартлары булдыруга, халык арасында кыйммәткә ия булган ориентацияне үз продукциясен кулланучыга формалаштыру өчен каралган чыгымнар булырга мөмкин.

Сегментация блогы — базарның теге яки бу регионындагы үзенчәлекләрне күздә тотучы маркетинг стратегиясенең бер өлеше. Бу үзенчәлекләрне исәпкә алу нигезендә билгеле бер региондагы базарның сыйдырышлылыгы билгеләнә, базарның билгеле бер сегменты өчен сайланган продукция ассортиментына үзгәрешләр кертелә, куллан учылар ихтыяҗын формалаштыруга һәм үстерүгә тәэсир итү чаралары билгеләнә. Һәр базар үзенчәлекләренең, аның сегментларының конкрет исәбе — маркетингның характерлы сыйфатлары.

3

Фирма продукциясен җитештерү һәм сатуны оештыру буенча агымдагы көндәлек чараларны билгеләү маркетинг тактикасы була. Моңа ресурслар белән тәэмин итүче һәм продукцияне куллан учы башка фирмалар белән контрактлар һәм килешүләр төзү технологиясе дә керә. Контрактлар системасы базар мөнәсәбәтләре стихиясенә оешканлыкның шактый көчле элементын кертә. Маркетинг тактикасында рекламага үзенчәлекле һәм бик әһәмиятле урын туры килә. Хәзерге реклама — фән һәм сәнгать җимеше. Ул куллан учы-

ның психология һәм ориентациясен исәпкә алу нигезендә оеша. Реклама чыгымнары өстәмә чыгымнарның күп өлешен алып тора.

Маркетинг тактикасы фирманың төрле күргәзмәләрдә һәм ярминкәләрдә катнашуын да үз эченә ала. Клиентлар белән хат алышуга, халык ихтыяҗына хөрмәт һәм игътибарлы мөнәсәбәткә, кулланучыларның «сатып алучы һәрвакыт хаклы» принцибыннан чыккан претензияләренә, тәкъдимнәренә җитди игътибар бирелә. Мәгълүматны тоткарлыксыз кабул итүгә, кара-каршы элемтәгә, фирманың үзгәрүче базар шартларына тиз яраклашуына, кулланучы ихтыяҗындагы үзгәрешләргә маркетинг тактикасында зур дәрәҗәдә әһәмият бирелә. Монда соңгы вакытта массакүләм мәгълүмат чараларында мул басылган рекламаларның сыйфатын укучылар белән бергәләп анализлау әйбәт булыр иде.

СОРАУЛАР ҺӘМ БИРЕМНӘР

1.

Маркетинг белән шөгыльләнүче фирма алдында туган проблемаларны санап чыгыгыз.

2.

Санап кителгән факторлар белән билгеләнә торган товарларның өчәр мисалын китерегез:

а) яшь;
б) профессия;
в) тормыш образы (яшәү рәвеше);
г) керемнәр;
д) теге яки бу группа каравы;
е) гаилә;
ж) сатып алучының шәхесе.

3.

Сез ничек уйлыйсыз, нигә фирмада маркетинг буенча белгеч икътисадның гомуми торышын өйрәнергә тиеш?

4.

Товарга бәя куйганда фирма нинди фикерләрне игътибарга ала?

13 ДӘРЕС

МЕНЕДЖМЕНТ НИГЕЗЛӘРЕ

План:

1. Менеджментның асылы һәм аның үсеш этаплары.
2. Идарә структуралары һәм функцияләре.
3. Идарә итүнең иң мөһим юлларын табу.

Төп төшенчәләр: менеджмент, идарә системасы, идарә итүнең принциплары һәм методлары.

1

Менеджмент (төп-төгәл итеп әйткәндә — идарә итү, җитәкчелек итү, оештыру) — идарә итүдә икътисади нәтиҗәлелекне күтәрү, табышны арттыру максатында эшләнә һәм кулланыла торган фәнни мәгълүматларның, принципларның, методларның һәм формаларның тулы бер җыелмасы ул.

Бу билгеләмәдән менеджментның идарә фәне генә түгеллеген, ә бәлки шул фәннең сәнгатьчә элементларын, шулай ук үз эшендә аеруча зур уңыш казанган менеджерларның (идарәчеләрнең) гомумиләштерелгән гамәли тәҗрибәсе тупланмасын тәшкил итүен аңларга кирәк. Бу урында фән белән сәнгать арасында җитди аерма булуын, ягъни фәнни кануннарның кабатлану мөмкинлеген, сәнгать әсәрләренең нигездә кабатланмаслыгын әйтеп үтү урынлы булыр. Бероччтан монда принциплар, методлар, чаралар, формалар кебек төшенчәләрнең асылына да тукталырбыз.

Менеджмент үзенең барлыкка килүе һәм үсеше белән фән-техника һәм социаль-икътисади прогресс йогынтысы астында үзгәреп торучы производство таләпләрен чагылдыра. Менеджмент үсешендә төп өч юнәлешне аерып күрсәтергә кирәк: идарә проблемаларының һәм алар белән бергә

бу проблемаларны нәтиҗәле хәл итү юлларының торган саен катлаулана баруы; кешегә игътибарның кискен артуы; менеджментның иң яңа фән-техника чаралары белән җиһазлануы. Әлеге юнәлешләр менеджментның төп дүрт үсеш этабын бәяләгәндә бигрәк тә ачык күзгә ташлана.

I этап — классик мәктәп. Аның иң мәшһүр вәкилләре Ф. Тейлор, А. Файоль, Россиядә — П. Керженцев, А. Гастев, А. Богданов. Вакыты — безнең гасырның 20 нче еллары. Төп үзенчәлеге: производствоны оештыруга хәлиткеч әһәмият бирелә. Кеше шәхесе үзәк урында тора (оешма — бәйсез алмаш; кеше — бәйле алмаш). Төп казанышлар: җитәкчелек итүнең фән буларак бәяләмәсе; җитәкчелек функцияләрен башка төр хезмәт вазифаларыннан аерып карау; җитәкчелекнең оештыру структураларын нигезләү, һәркайсына күпме көч сарыф ителүенә карап җитәкчелек вазифаларын берничә операциягә бүлү; идарә эшчәнлегендә стандартлаштыру, норма билгеләү, стимуллаштыруның роле турындагы мәсьәләләрнең куелышы.

II этап — кешеләр арасындагы мөнәсәбәтләр мәктәбе (безнең гасырның 40–50 нче еллары). Хәлиткеч роль элеккечә эшне оештыруга бирелә, тик кешегә игътибар, аның мәнфәгатьләренә, психологик үзенчәлекләренә, иҗади мөмкинлекләренә, аның башка кешеләр белән мөнәсәбәтләренә игътибарны юнәлтү аерым урын тота. «Дженерал моторс» фирмасы инструкциясенең кайбер положениеләренең актуальлеген укучылар белән карап үтү файдалы булыр. Тәнкыйтькә игътибарлы бул, гәрчә ул сиңа карата гадел булмаса да һәм сиңа бернинди файда китермәсә дә; кеше фикеренә игътибарлы бул, гәрчә ул дөрес булмаган очракта да; гадел бул, бигрәк тә үзең җитәкчелек иткән кешеләргә карата; әдәпле бул, беркайчан кызма, сүзеңне кыска тот; кул астында эшләүчегә яхшы эшләгән өчен рәхмәт әйтергә онытма; кисәтүне кеше алдында ясама; кул астыңда эшләргә акыллы кеше табу, эшне үзең эшләгәннән хәерлерәк; кул астындагыларның эш-гамәлләре синең уйлаганың белән бик каты аерылмаса, аларга иҗади эшләргә мөмкинлек бир, кысма. Хезмәткәрләрең үзеңнән акыллырак булса, бу сине куркытмасын, киресенчә, андыйлар белән горурлан.

III этап — кеше ресурслары мәктәбе (60—70 нче еллар). Төп үзгәреш: кешене оешмага түгел, киресенчә оешманы кешегә яраклаштырырга (кеше — бәйсез алмаш, ә оешма — бәйле алмаш). Төп положениеләр: нормаль кеше эштән тайчана дию дөрес түгел, эш кешегә канәгатьлек бирә, үз-үзен расларга мөмкинлек тудыра, кешене мәҗбүриләп эшләтмә, аңа күбрәк инициатива бир, үзен-үзе контрольдә тотарга мөмкинлек бир; гадәти кеше җаваплылыктан курка дию дөрес түгел, аңа җитәрлек вәкаләтләр бирүдән курыкма.

IV этап — система мәктәбе (80 нче еллардан) элеккеләреннән иң уңышлы сыйфатларны үзендә саклаган, ул

кешене һәм оешманы бер-берсенә мөнәсәбәттә карый. Төп идеясе — үзгәреп торучы тышкы һәм эчке шартларга яраклаша, заманча техник чаралардан файдалана торган хәрәкәтчел идарә системасы.

2

Идарә системасы үзенең оештыру структурасы, вазифалары, идарә технологиясе белән аерылып тора. Бу — ачык система, ягъни ул тышкы тирәлек белән туктаусыз үзара бәйләнештә тора һәм җитәкчелекнең уңай шартларын файдалануны күздә тота. Гади схема белән аны менә болай күрсәтергә була:

Схема 19.

Оештыру структурасы берсе-берсенә буйсына торган буыннар, баскычлар һәм төрле бүлекчәләрнең җыелмасын тәшкил итә. Аларның бер-берсенә буйсыну тәртибендә югарыдан түбәнгә таба урнашуы идарә иерархиясе дип атала. Оештыру структурасында мәгълүм вазифаларны яисә нинди дә булса бер вазифаны яки ярдәмче вазифаны башкару өчен билгеләнгән чагыштырмача мөстәкыйль бүлекчә җитәкчелекнең бер буыны дип атала. Җитәкчелекнең оештыру структурасында бер дәрәҗәдә торучы буыннар аның баскычлары була (20 нче схема).

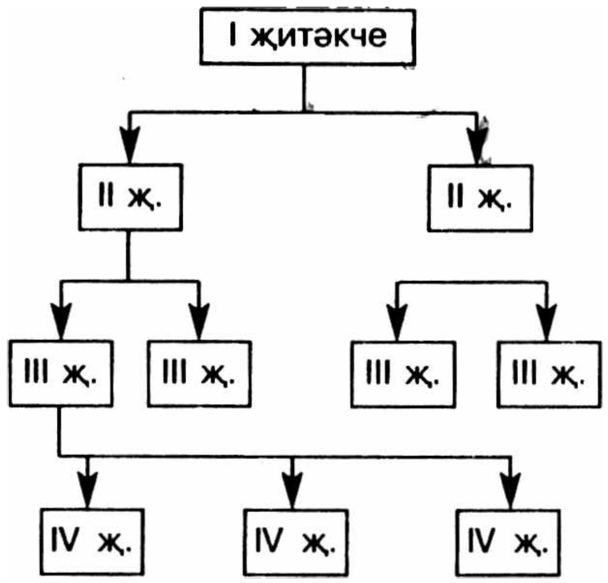


Схема 20.

Бу схемада җитәкчелекнең сызыклы системасы китерелгән. Идарәчел командалар өстән аска таба бөтен баскычларны узалар, ә астан өскә таба, шулай ук бөтен баскычларны үтеп, кире элемтә

мәгълүматлары тапшырыла. Иң югары дәрәҗәдәге җитәкче, арадагы дәрәҗәләрне, уртача дәрәҗәдәге җитәкчеләрне узып, иң түбәнге дәрәҗәдәгеләргә күрсәтмәләр бирергә тиеш түгел. Бөтен мәгълүматлар җитәкчегә чыга, һәм аңардан төрле яклап компетентлылык сорала. Сызыклы структурага капма-каршы буларак, җитәкчелекнең вазифи структурасы гамәлдә булып килде: югары дәрәҗәдәге төрле вазифалар үтәүче бүлекчәләрдән түбәнге дәрәҗәгә командалар килә иде; бу исә, эшнең соңгы нәтиҗәләрен ясаганда, җаваплылыкны югалтуга булышлык итте. Аннары җитәкчелекнең сызыклы-штаб структурасы барлыкка килде, һәм ул шактый киң таралды.

Бүгенге шартларда әле әйтеп киткән традицион структураларга алмашка билгеле бер программаларны хәл итүгә буйсындырылган хәрәкәтчән структураларны формалаштыра торган программа — максатчан идарә итү ысулы пәйда булды. Әлеге программаны тәмамлап, башка программаларга күчү белән оештыру структурасы үзгәрә, хезмәткәрләр төрле буыннарга кабат күчереп утыртыла.

Идарә функциясе — хезмәткәрнең яки җитәкче буынның билгеле бер эшчәнлек даирәсе, оештыру структурасында аның билгеләнүе һәм роле ул. Югарыда без искә алып үткән Анри Файоль производствоны идарә итүдә төп алты вазифаны аерып күрсәтә: техник (продукция җитештерү), сәүдә (продукцияне сатып алу, сату, алмашу), финанс (капитал эзләү, табу, файдалану), бухгалтерлык (бюджет төзү, статистика, икътисади күрсәткечләрне исәпләү), директива (программалаштыру, производствоны җитәкләү), контрольлек итү вазифалары. Җитәкчелек итүнең катлаулануы вазифаларны күп кенә ярдәмче вазифаларга бүләргә мәҗбүр итә.

Менеджментның мөһим принцибы шул: җитәкчелек системасында иң әүвәл вазифаларны һәм аларга күпме көч сарыф ителүен билгеләргә кирәк, шуннан чыгып, оештыру структурасының калган буыннары һәм бүлекчәләре формалаша. Ләкин гамәлдә бу принцип еш кына бозыла, вазифалар алдан уйланган эчке тәртип буенча бүленәләр.

3

Җитәкчелек технологиясендә карарлар кабул итү һәм гамәлгә ашыру процесслары төп урынны алып торалар. Аннан алда тагын мәгълүмат циклы дигән нәрсә бар: тиешле мәгълүматны җыеп эшкәртергә кирәк. Җитәкче никадәр мәгълүматлырак булса, аның ялгыш карар кабул итү ихтималы шулкадәр азрак.

Әмма мәгълүмат җыю алай ук җиңел эш түгел, шунлыктан мәгълүмат җыю проблемасы һәрчак гамәлдә тора. Нинди мәгълүматка ия булуына карап, карар һәм аларның

төрләре билгеләнә. Алга таба иң уңышлы карар кабул итү өчен шул төрләргә бәя бирә белү зарурлыгы бар. Карар кабул ителә, тиешенчә (боерык, әмер бирү юлы белән) рәсмиләштерелә, кабул ителгән карарны үтәү буенча оештыру структурасының төрле буыннарының һәм аерым хезмәткәрләрнең вазифалары, аның өчен җаваплылык дәрәҗәсе, карар үтәлешенә контрольлек итү юллары һәм карар үтәлеше буенча хисап тоту формалары билгеләнә. Үзәк властьның кайбер функцияләрен җирле властьларга күбрәк бүлеп бирү, демократиялелек, гуманлылык, фәннилек, нәтиҗәлелек һәм экономиялелек идарә итү һәм карарлар чыгару системасын оештыруда төп кагыйдәләр булырга тиеш. Хокукларның, вазифаларның, җаваплылыкның оештыру структурасының төрле буыннарында дөрес бүленеше мөһим. Җаваплылык җитәрлек булмыйча, хокуклар зур булса, җитәкчелектә җавапсызлык барлыкка килә. Җаваплылык зур, ә хокуклар аз булса, инициатива үсеше тоткарлана, карарлар кабул итүдә нәтиҗәлелек кими.

Идарә итү методлары — эш нәтиҗәлелеген арттыру максатында оештыру структурасы буыннарына һәм аерым хезмәткәрләргә йогынты ясау ысуллары ул. Саф икътисади методлар белән бергә (хезмәт хакын күтәрү, бүләкләр, штрафлар) бүгенге менеджмент хезмәткәрнең хезмәт баскычы буйлап күтәрелүгә, үз-үзен раслауга, эш нәтиҗәсеннән канәгать булуга, социаль статусын күтәрүгә, әйләнәтирәдәгеләрнең югары бәяләвенә омтылышын үстерүгә нигезләнгән методларга аеруча игътибар итә. Психологияне белеп эш итү — җитәкчелекнең заманча методларын үстерүдә мөһим юнәлеш.

СОРАУЛАР ҺӘМ БИРЕМНӘР

1.

«Менеджмент — куелган максатларга ирешә белү ул» дигән гыйбарәне сез ничек аңлыйсыз?

2.

Ни өчен табыш — бизнесның төп максатларыннан берсе?

3.

Сез ничек уйлыйсыз, фирмада менеджерның, мәктәп укытучысының, самолет пилотының эшендә нинди уртаклык бар?

14 ДӘРЕС

ТУЛАЙ МИЛЛИ ПРОДУКТ

План:

1. Керемнәр һәм аларның чыганаклары.
2. Тулай милли продуктның структурасы.
3. Халыкның тормыш дәрәҗәсе.

Төп төшенчәләр: рента, процент, хезмәт хакы, табыш, күләгәдәге табыш, тулай милли продукт, саф милли продукт, милли табыш, өстәмә кыйммәт, икътисади тигезлек, халыкның тормыш дәрәҗәсе, яшәү минимумы, куллану кәрзине.

1

Икътисади ресурсларга милекчелек керемнәрнең төп чыганагы булып тора. Ресурсларның дүрт төрен искә төшереп үтик. Болар — җир һәм табигый ресурслар, капитал, хезмәт, кәсәбәчелек сәләтләре. Бу ресурсларның һәркайсының үз керем формасы бар: җир биләүче милекчеләр рента алалар, капитал процент китерә, кешеләр хезмәт куйган өчен эш хакы алалар, ә кәсәбәчелек сәләтләре исә — табыш алу чыганагы. Бу керемнәрнең барысы да ресурслар базары аша формалаша, аларга ихтыяҗның һәм тәкъдимнең нисбәтенә бәйле булып тора. Хезмәт хакы — милекчегә, эшкуарга үз ресурсыңны, хезмәтеңне куйган өчен хезмәт ияләре ала торган бәя. Аңлашыла ки, бу бәя ресурсның сыйфатына, ягъни хезмәтнең квалификациясенә һәм башка сыйфатларына карап куела.

Базар икътисады үсеш алган илләрдә бер үк зат, еш кына очракларда, үзенең хосусый милкендә булган берничә ре-

сурстан керем ала. Ялланып эшләүче хезмәт хакыннан тыш үзендә булган акцияләргә дивидендлар һәм банкта саклана торган акчаларына процентлар ала. Үз предприятиесендә эшләүче вак кәсәбәченең керемнәре исә хезмәт хакын һәм кәсәбәчелек эшчәнлегеннән килгән табышны эченә ала.

Рента, процент, хезмәт хакы һәм табыш — болар беренчел керемнәр. Трансферт түләүләрдән кергән икенчел керемнәр алардан аерыла. Нәрсә соң ул трансферт түләүләре? Алмашка бернинди ресурс, товар яки хезмәт таләп итмичә дәүләт яки фирма түли торган түләүләр трансферт түләүләре дип атала. Пенсияләр, пособиеләр, стипендияләр, дотацияләр, мохтаҗларга матди ярдәм — болар бөтенесе трансферт түләүләр.

Рента, процент, хезмәт хакы, табыш һәм милекнең башка керемнәре, шулай ук трансферт түләүләре — болар бөтенесе законлы керемнәр. «Күләгәдәге икътисад»тан кергән керемнәр, ягъни наркотиклар җитештерү һәм сату, корал һәм шартлаткыч матдәләр җитештерү, угрылык, караклык, рэкет кебек закон тарафыннан эзәрлекләнә торган эшчәнлек төрләре белән табылган керемнәр — законсыз керемнәр. Базар икътисады өчен иң куркынычлысы — коррупция — дәүләт чиновникларының, коммерция структуралары, мафиоз төркемнәр белән бәйләнешкә кереп, аларга сатылуы.

Алып сатарлык «күләгәдәге икътисад»ка керәме-юкмы, шул мәсьәләне тикшереп карагыз.

Укучылар үз гаиләләренең керемен исәпләп чыгарсыннар.

2

Фирмаларның, гаиләләрнең, аерым кешеләрнең керемнәре ил керемендә бергә исәпләнә. Тулай милли продукт — ТМП — ил байлыгының, аның икътисади үсешенең төп күрсәткече. Икътисади тигезлек шартын билгеләүче формуланы белергә кирәк. Менә ул. ТМП = икътисадта бер ел эчендә җитештерелгән товарлар һәм хезмәтнең гомуми күләменең базар кыйммәте=агымдагы елда сатып алуга киткән чыгымнар күләме=агымдагы елда җитештерелгән продукциядән алынган акчалата керем. Бу формуланың аерым өлешләренә җентекләбрәк тукталыйк.

Шулай итеп, беренчедән, ТМП соңгы производство продукциясе күләменең базар кыйммәтенә тигез була. Бу нәрсә дигән сүз? Димәк, ТМПга бары тик өстәмә кыйммәт кенә керә, материаллар кыйммәте исәпкә алынмый. Моны саннарда менә болай күрсәтергә була:

Җитештерү стадияләре	Продукция төре	Материалларның бәясе	Продукция бәясе	Өстәмә кыйммәт
А фирмасы	Чи җитен	—	1000	1000
Б фирмасы	Эшкәртелгән җитен	1000	1200	200
В фирмасы	Җитен җеп	1200	1300	100
Г фирмасы	Җитен тукыма	1300	1500	200
Д фирмасы	Урын-җир әйберләре	1500	1600	100
Е фирмасы	Күпләп сату	1600	1700	100
Җ фирмасы	Ваклап сату	1700	2000	300
	БАРЛЫГЫ			2000

Саннарда күрсәтелгән бу шартлы мисалда җитеннең җитештерү стадияләре буйлап хәрәкәте генә исәпкә алынып, башка материалларга киткән чыгымнар исәпкә алынмаганлыктан, димәк, өстәмә кыйммәтнең суммасы иң соңгы базар бәясенә (2000) тигез булып чыга. Соңгы продукция кыйммәте буларак, шул сумма ТМПга керә.

Икенчедән, күреп үткәнебезчә, ТМП агымдагы елда товарлар алуга тотылган чыгымнар күләменә тигез. Бу чыгымнар дүрт өлештән җыела: куллану чыгымнары (C), капитал салу буенча бизнес чыгымнары (I_g), дәүләтнең сатып алу чыгымнары (C_1) һәм саф экспорт чыгымнары (X_n). Саф экспорт экспорт белән импорт арасындагы аерымлыктан (теге яки бу якка плюс-минус белән) барлыкка килә. $ТМП=C+I_g+C_1+X_n$.

Өченчедән, ТМП керемнәр суммасына тигез. Керемнәр суммасын рента, процент, хезмәт хакы, корпорацияләрнең табышы, вак кәсәбәчеләрнең милек керемнәре тәшкил итә. Боларга җиһазларның тузуы һәм бизнеска турыдан-туры кагылмаган төрле салымнар өстәлә. Бу сумманы AI (aggregate inkome — керемнәр җыелмасы) белән билгеләсәк, икътисади тигезлек формуласы мондый төс ала:

$ТМП=C+I_g+C_1+X_n=AI$

Асылда бу безгә таныш булган икътисади тигезлек шартының бүтәнчә тәкъдим ителеше AD=AS.

Әгәр ТМПдан җиһазлар тузуы суммасын алсак, саф милли продукт (СМП) кала, ә инде СМПдан тагын бизнес өчен салымнарны да алсак, калган күләм милли керем була. Ул рента, процент, хезмәт хакы, табыш һәм милек керемнәренә тигез була.

3

Халыкның тормыш дәрәҗәсенең иң гомуми күрсәткечен ТМПның җан башына туры килә торган күләме тәшкил итә. Ләкин халыкның төрле төркемнәре арасында керемнәр

берничек тә тигез бүленә алмый. Бу тигезсезлек дәрәҗәсе Лоренц сызыгы белән күрсәтелгән. Лоренц сызыгы биссектрисадан никадәр ераграк китсә, халыкның төрле төркемнәре арасындагы тигезсезлек шулкадәр зуррак (21 нче схема).

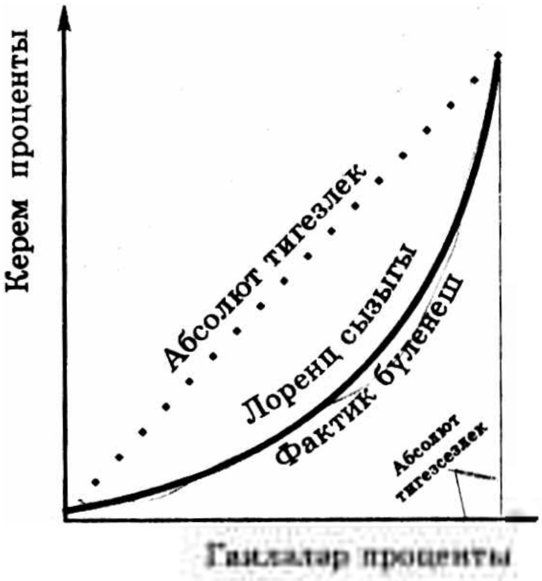


Схема 21.

Мәсәлән, 1987 ел мәгълүматларына караганда, АКШта 13,5 млн. кеше хәерчелектә яшәгән, ягъни аларның җан башына еллык кереме 5728 доллардан кимрәк, яисә дүрт кешелек гаиләнең еллык кереме 11611 доллардан кимрәк булган. Тормышкөнкүрешнең синтетик күрсәткечен кешеләрнең тормыш дәрәҗәсе исә җан башына уртача исәпләгәндә күпме керем туры килүенә, куллану структурасына, яшәү һәм эшләү шартларына, белем алу, сәламәтлек саклауның җиторлек булмавына, кешенең гомер озынлыгына һәм башка кайбер күрсәткечләренә карап билгеләнә. Тормыш сыйфаты башлыча сан түгел, ә сыйфат күрсәткечләре: туклану, киенү сыйфаты, яшәү шартларының уңайлылыгы, белем һәм сәламәтлек саклау, хезмәт күрсәтү сыйфаты, табигатьнең, әйләнә-тирә мохитнең чисталыгы, буш вакытның структурасы, ял итүдән, белемнән, иҗади хезмәттән тәм табу дәрәҗәсе һ. б. күрсәткечләр белән билгеләнә. Тормыш рәвеше — шундый төшенчә, анда кешеләрнең үз-үзен тоту үзенчәлекләренә — хезмәтенә, көнкүрешенә, буш вакытын ничек файдалануына, матди һәм рухи ихтыяҗларын канәгатьләндерүенә, сәяси һәм иҗтимагый тормышта катнашуына, кешеләрнең җәмгыятьтә үз-үзләрен тоту нормасына һәм кагыйдәләренә — зур игътибар бирелә.

Ил икътисады кризис кичергән вакытта тагын да конкретрак күрсәткечләр — яшәү минимумы һәм куллану кәрзине — беренче планга чыга. 1992 елның уртасына алынган мәгълүматларга караганда, Россия халкының яртысының диярлек кереме яшәү минимумыннан түбәнрәк иде. Яшәү минимумына азык-төлек продуктларының төп 10 төре, кайбер сәнгать товарлары (санитария-гигиена товарлары һәм дарулар) һәм хезмәт күрсәтүнең иң кирәкле төрләре (торак, транспорт) керә. 1992 елның декабренә исән калу шартларын канәгатьләндерү өчен генә дә аена уртача 4100 сум (ирләргә аена — 4,5; хатын-кызларга — 3,8; балаларга — 4,0; пенсионерларга 2,9 мең сум) акча кирәк иде. Инфляция үскән саен, бу саннар да үсә бара.

Яшәү минимумы, куллану кәрзине — кеше өчен иң кирәкле матди байлыклар, һәм алар хезмәтләрнең бәясе нигезендә билгеләнә. Россия Федерациясенең хезмәт министрлыгы методикасы буенча куллану кәрзиненең азык-төлек өлеше 60 төр чамасы азык-төлек продуктын эченә ала. Болар җан башына еллык исәп-хисап буенча: икмәк һәм икмәк әйберләре — 134 килограмм, ит һәм ит продуктлары — 27,5 килограмм, балык һәм балык продуктлары — 12 килограмм, сөт һәм сөт продуктлары — 218 килограмм, йомырка — 172 данә, үсемлек мае, маргарин, терлек майлары — 10,3 килограмм, шикәр — 20 килограмм, бәрәңге — 123 килограмм, яшелчә — 93,4 килограмм, җимеш — 19,4 килограмм. Боларның бөтенесе бергә яшәү минимумының 68%ын тәшкил итә. Азык-төлектән калган товарларга 19%, хезмәт күрсәтүгә 7,5%, төрле салымнарга, түләүләргә 5,5% туры килә. Куллану кәрзиненең мондый составы сан ягыннан да, сыйфат ягыннан да ил икътисадының кризис хәлендә булуын чагылдыра.

Укучылар, үз гаиләләренең тормыш дәрәҗәсеннән чыгып, куллану кәрзинен һәм минимумын чагыштырып карасалар файдалы булыр.

СОРАУЛАР ҺӘМ БИРЕМНӘР

1.

Нәрсә ул тулай милли продукт?

а) бүгенге көндә илдә булган товарларның гомуми күләме;

б) ел дәвамында илдә җитештерелә торган товарларның һәм хезмәтләрнең кыйммәте;

в) бер ел эчендә җитештерелгән һәм чит илдән кертелгән товарларның кыйммәти күләме (акча берәмлегендә);

г) ел дәвамында илдә җитештерелгән куллану һәм хезмәт күрсәтү кирәк-яраклары (әйберләренең) бәясе, кыйммәте.

2.

Халыкның тормыш дәрәҗәсе ничек билгеләнә?

а) матди һәм рухи байлыкларның, хезмәт күрсәтүнең җан башына яки бер гаиләгә исәпләгәндә, еллык уртача кулланылышы белән;

б) халыкның җан башына исәпләгәндә, еллык уртача акча керемнәре белән;

в) бер кешегә яки гаиләгә торак һәм милекнең күпме туры килүе белән;

г) югарыда санап киткән барлык күрсәткечләр, шулай ук уртача гомер озынлыгы һәм буш вакытның исәбе белән.

3.

«Тормыш дәрәҗәсе», «тормыш сыйфаты» дигән сүз тезмәләре нәрсәне аңлата, байлыкларның, хезмәт күрсәтүнең, рухи кыйммәтләрнең кулланылышы белән алар ничегрәк бәйләнгән? Кешеләрнең тормыш дәрәҗәсе нинди күрсәткечләр белән билгеләнә?

4.

Куллану бюджеты. Минималь, рациональ һәм реаль куллану бюджеты. Куллану кәрзине һәм аның составы.

5.

Илдәге халыкның тормыш дәрәҗәсе күрсәткечен исәпләүнең иң гади ысулы нинди?

а) хезмәт хакының гомуми фондын эшчеләр санына бүлеп, уртача хезмәт хакын билгеләү юлы белән;

б) тулы керемне гражданнар санынча бүлеп, уртача керемне исәпләү юлы белән;

в) билгеле бер чорның башында һәм ахырында куллану кәрзиненең бәясен бүлеп, бер ай яки бер ел эчендә инфляция күрсәткече буенча;

г) тулай милли продуктны халык саны буенча бүлеп, бер кешегә туры килә торган товарлар һәм хезмәт күрсәтү күләме буенча.

6.

Газета материалларында быелгы елга куллану товарларына һәм хезмәт күрсәтүгә бәяләр, яшәү минимумы, керемнәр турында мәгълүматларны табыгыз һәм аларны әлеге дәрес тексты ахырында китерелгән мәгълүматлар белән чагыштырып карагыз. 1992 ел белән чагыштырганда, нинди юнәлешләр күрдегез?

15 ДӘРЕС

ДӨНЬЯ ИКЪТИСАДЫ

План:

1. Дөнья хуҗалыгы.
2. Халыкара валюта-финанс хуҗалыгы.
3. Россияне дөнья хуҗалыгына кертү проблемалары.

Төп төшенчәләр: халыкара икътисади интеграция, дөнья базары, сәүдә һәм түләү баланслары, валюта курсы, халыкара валюта фонды, дөнья банкы, экспорт һәм импорт структурасы.

1

Бүгенге заман шартларында халыкара икътисади интеграциядән башка, дөнья хуҗалыгына кермичә, бер генә ил дә икътисади яктан нормаль үсешкә ирешә алмый. Халыкара икътисади интеграция нәрсәне аңлата? Халыкара икътисади интеграция дөнья хуҗалык элемтәләренең югары дәрәҗәдә үсеш алуын һәм милли хуҗалыкларның икътисади бербөтен организм — дөнья хуҗалыгын тәшкил итүен аңлата. Халыкара икътисади интеграциянең төп алты чагылышын аерып күрсәтергә мөмкин.

1. Хезмәтнең халыкара бүленешенең яңа сыйфаты. Әйтик, Испаниядә «Фиеста» автомобильләрен җитештерү өчен АКШтан 14, Германиядән 256, Англиядән 100, Нидерландтан 5, Италиядән 4 комплектлаучы җиһазлар алына. Һәркайда шундый хәл. Әнә шул рәвешле тармакара вертикаль интеграция һәм уннарча илләрдә үз предприятиеләре булган күптармаклы корпорацияләр барлыкка килде. Җитештерүдә халыкара специальләшү билгеле бер әйбер буенча гына түгел, ә бәлки детальләр һәм еш кына очракларда технология буенча да бара.

2. Халыкара икътисади инфраструктура формалашты: дөньякүләм транспорт системасы, торбаүткәргечләр, халыкара мәгълүмат системасы, халыкара сервис.

3. Җитештерүче көчләрнең барлык состав өлешенең, шул исәптән эшче көчләрнең интернациональләшүе: эшче көчләрнең дәүләт чикләре аша күчеше, аларны әзерләүнең һәм өстәмә әзерләүнең халыкара системасы.

4. Икътисадта халыкара икътисади берләшмәләр һәм транснациональ корпорацияләр.

5. Дөнья банкы һәм халыкара валюта фонды белән бердәм халыкара валюта һәм финанс-кредит системасы барлыкка килде.

6. Милли базарлар бердәм дөнья базарына кушылдылар, халыкара икътисади оешмалар дөнья базары үсешенә йогынты ясыйлар.

Дөнья хуҗалыгы төрлечә үсештәге һәм халыкара хезмәт бүленеше системасында төрле урында, шуңа карап бер-беренә бәйле булган милли хуҗалыклар җыелмасы фәнни яктан отышлы тармаклар башлыча алга киткән илләрдә булса, үсеп килүче илләр чимал кертүче булып торалар һәм икътисади яктан, бигрәк тә фән-техника үсеше ягыннан нык артта кала киләләр.

Дөнья базары — интеграцияле халыкара икътисад алмашу буенча милли базарлар җыелмасын тәшкил итүче мөнәсәбәтләр системасы ул. Бүгенге дөнья базарының төп дүрт үзлеген санап китү файдалы булыр. Беренчесе — конкуренциянең югары дәрәҗәсе. Дөнья базарында бары тик югары сыйфатлы һәм иң яңа товарлар гына конкуренциягә керергә сәләтле. Дөнья сәүдәсенең төп юнәлешләре нәрсәдән гыйбарәт соң?

Болар: чимал һәм материалларның тоткан урыны, дөнья базарындагы бәясе төшү исәбенә әзер товарларның, фәнни яктан отышлы эшләнгән заманча продукциянең кыйммәте үсү.

Транснациональ корпорацияләрнең роле үсүен без шунда күрәбез: дөнья сәүдәсенең өчтән бер өлешеннән артыгын төрле илләрдә урнаштырылган, әмма бер фирмага кергән предприятиеләр тәэмин итеп тора. Бу хәл дөнья базарына яңа конкурентларны кертүдә кыенлык тудыра.

Икенче мәсьәлә — дөнья базарында фән-техника алмашу, патентлар, лицензияләр, техник документлар сәүдәсе сизелерлек үсте. Өченчесе — башка илләрнең икътисадына турыдан-туры инвестиция, портфель инвестициясе формасында капитал базары, башка илләрдән төрле акцияләр, кыйммәтле кәгазьләр сатып алу, уртак предприятиеләр төзү, халыкара кредитларның зур үсеш алуы. Дүртенчесе — дөнья базары махсус халыкара икътисади оешмалар — сәүдә һәм тарифлар буенча Генераль килешү СТГК, икътиса-

ди хезмәттәшлек һәм үсеш оешмасы ИХҮО, экспортны контрольдә тоту буенча көйләү комитеты КОКОМ кебек оешмалар — эшчәнлеге белән көйләнә. Болардан тыш дәүләтләр үз экспортын һәм импортын көйли, эчке базарны саклау өчен товарларның кайбер төрләрен лицензияли, экспортны стимуллаштыра, сәүдә балансын активлаштыруга — экспортны импорттан арттыруга булышлык итәләр.

2

Халыкара валюта-кредит системасы тышкы валюта базарларында үзәк эмиссион банклар эшчәнлеген көйләүче законнар һәм кагыйдәләр җыелмасына нигезләнгән мөнәсәбәтләрдән гыйбарәт. Аның максаты — дөнья хуҗалыгы һәм милли икътисадның нәтиҗәле үсеше өчен халыкара сәүдә һәм исәп-хисап эшләрен җиңеләйтү. Бүгенге халыкара валюта системасын формалаштыруда өч этап бар.

1. 1914 елга кадәр алтын стандарт гамәлдә булды. Милли валюталар алтын белән конверсияләнде.

2. 1944 елдан башлап Бреттон-Вуд системасы йөрде. Милли валюталарның алтын белән бәйләнеше турыдан-туры түгел, ә АКШ доллары аша. АКШ доллары курсы бер тройск унция (28,35 грамм) алтын өчен 35 доллар дәрәҗәсендә, ә башка валюталар курсы долларга тигезләнә. Шушы ук 1944 елда оешкан Халыкара валюта фонды (ХВФ) милли валюталарның билгеләнгән курстан тайпылышын күзәтеп тора, аларны көйли. АКШ долларының алтынга конверсияләнүен туктату — бу системаның бетүе дигән сүз.

3. 1976 елгы Ямайя килешүләре нигезендә төзелгән бүгенге валюта-кредит системасы исә милли валюталарның көйләнә торган үзгәрүчән системасын тәшкил итә. Бу системага кергән валюта яки башка ил курсы нык үзгәргән очракта, аның үзәк банклары, үз валюталары курсын күтәрә барып, үз резервларыннан чит ил валютасын сатарга яки аның курсын төшерү өчен валюта базарында бүтән ил валютасын сатып алырга тиеш. (Милли валюта курсының күтәрелүе яки төшүе нәрсәдән була, шул хакта уйлагыз.)

Бүгенге валюта-кредит системасында үзәк урынны Халыкара валюта фонды (ХВФ) алып тора. Ул үзгәреп торучы валюта курсларын тотрыклы тоту өчен кредитлар бирә, аларның тирбәлешен йомшарту өчен үсеп килүче илләргә, ХВФ билгеләгән шартларны үтәгән очракта аларга финанс ярдәме күрсәтә, милли банкларга һәм хөкүмәтләргә консультация белән һәм техник яктан булышлык күрсәтә.

Бүгенге валюта-кредит системасы өчен халыкара икътисади берләшмәләр эчендә исәп-хисап чаралары барлыкка килү хас. Европа икътисады хезмәттәшлеге (Гомуми базар)

илләре арасында исәп-хисап аерым акча берәмлеге — ЭКЮ (Eyropean currencyunit) файдаланылып алып барыла.

Халыкара кредит мөнәсәбәтләре Дөнья банкы учреждениеләре аша үтә. Халыкара реконструкция һәм үсеш банкы (ХРҮБ), Халыкара үсеш ассоциациясе (ХҮА), Халыкара финанс корпорациясе (ХФК), Инвестицияләрне гарантияләү буенча күпьяклы агентлык (ИГКА) дөнья банкы структурасына керә.

3

Россия икътисадының дөнья хуҗалыгы системасына нәтиҗәле кушылуының төп проблемаларын карап үтәбез.

1. Ачык типтагы икътисадның урнашуы. Безнең элеккеге планлы икътисадта автаркик дип аталган принцип өстенлек итте. Ягъни без Көнбатыштан икътисади бәйсезлеккә омтыла идек. Халыкара хезмәт бүленеше башлыча икътисади үзара ярдәмләшү Советы (ИЯС) илләре эчендә алып барыла иде. Хәзер исә ил икътисадын дөнья хуҗалыгы колачында капиталның, товарларның, эшче көчләрнең һәм башка ресурсларның ирекле хәрәкәте өчен ачарга кирәк.

2. Экспорт һәм импортның структурасын үзгәртүгә юнәлтелгән зур тырышлык сорала. Хәзер исә экспорт структурасында чимал һәм ягулык ресурсларының әһәмияте бик зур. Хәрби-промышленность комплексы, фәндә һәм техникада булган резервлар, эшче көчләрнең югары квалификациясе нигезендә әзер продукциянең сыйфатын, аның дөнья базарында конкурентлык сәләтен күтәрүгә ирешергә кирәк.

3. Тышкы икътисади комплекс белән идарә итүне, аның хокукый һәм икътисади көйләнешен — таможня пошлинасын, салымнарын, валюталарны алмаштыруны, банк кредитларын, шулай ук контроль һәм мәгълүматларны — җайга салу бик мөһим.

4. Тышкы икътисади эшчәнлекне централизацияләү һәм децентрализацияләүдә иң уңышлы нисбәтне табу, иң кыйммәтле ресурсларның чит илләргә контрольсез чыгуын туктату, халыкара сәүдәдә предприятиеләрнең хокукларын тугәлрәк билгеләү, әзер промышленность товарларының экспортын стимуллаштыру бик кирәк.

5. Россия икътисадына чит ил инвестицияләрен үстерүгә булышлык итү, чит ил инвесторлары өчен гарантияләр, инвестицияләрнең иминлеге системасын булдыру, уртак предприятиеләр төзүгә булышлык итү, валютаның чит ил банкларына керүен туктату чараларын күрү бик әһәмиятле.

6. Эчке валюта базарын көйли, рубльнең эчке конверсия-

ләнүе өчен шартлар тудыра барып, рубльнең конверсияләнеп бетүенә таба баруны этаплап тизләтергә.

7. Тышкы икътисадны дөнья базарында чит ил партнерлары, банклары, фирмалары белән нәтиҗәле эшчәнлек алып барырга сәләтле, белемле, квалификацияле кадрлар белән тәэмин итү бик тә мөһим.

8. Заманча мәгълүмат системаларын, коммуникацияләрне, халыкара исәп-хисап системасын, дөнья хуҗалыгының инфраструктур элементларын үстерүгә ихтыяҗ нык артты.

Билгеле ки, бу проблемаларны хәл итү — иң төп проблема, ул илнең икътисади торгынлыктан тизрәк чыгуы һәм инфляциянең йөгәнләнүе белән тыгыз бәйләнгән.

СОРАУЛАР ҺӘМ БИРЕМНӘР

1.

Тышкы икътисади хезмәттәшлекнең төп формасы буларак халыкара сәүдә. Дөнья базары һәм дөнья бәяләре.

Ни өчен халыкара сәүдә сәүдә итүче һәр як өчен табышлы була?

2.

«Чит ил инвестициясе» гыйбарәсе нәрсәне аңлата? Чит ил инвестициясенең төрләре һәм формалары. Капиталны чит илгә чыгару кемгә нәрсә бирә?

3.

Халыкара валюта мөнәсәбәтләре нәрсә дигән сүз? Валютаның конверсияләнүе нәрсә ул, ничек билгеләнә? Нәрсә ул валюта курсы? Россия рубленең валюта курсы нәрсәгә бәйле?

4.

Халыкара икътисади хезмәттәшлекнең табигате, максатлары һәм бурычлары. Икътисади берлекләр һәм берләшмәләр.

16 ДӘРЕС

БАЗАР ИКЪТИСАДЫНДА ДӘҮЛӘТНЕҢ РОЛЕ

План:

1. Дәүләтнең икътисадны көйләү зарурлыгы.
2. Дәүләтнең көйләү методлары.
3. Планлы икътисадтан базар икътисадына күчү барышында дәүләтнең икътисадны көйләү үзенчәлекләре.

Төп төшенчәләр: гомуммилли ихтыяҗлар, җәмәгать товарлары һәм хезмәтләре, керемнәрнең бүленеше, трансферт түләүләре, антимонополь сәясәт, социаль программалар, дәүләтнең көйләү методлары.

1

Базар икътисады үскән барлык илләрдә икътисад теге яки бу дәрәҗәдә дәүләт тарафыннан көйләнә. Моны ничек аңларга? Ни өчен базар икътисады Адам Смит язганча, «күренми торган» кул белән тулысынча көйләнми?

Беренчедән, базар икътисадының үзкөйләнү механизмнары бу системаның үз-үзен саклавын тәэмин итә алмыйлар. Алар әйтерсең үзләренең яшәвен кире кагалар кебек. Аларның яшәве өчен иң кирәкле шарт — конкуренция, конкурентлык шартлары булу, болардан башка базар икътисады законнары яшәүдән туктый. Иң гаҗәбе шул, конкуренция монополияләр тудыруга булышлык итә. Алдагы дәресләрдә без товарлар җитештерү һәм хезмәт күрсәтүнең монополизацияләнүе нинди тискәре нәтиҗәләргә китерүе, тәкъдим һәм ихтыяҗ, бәя тигезлеге законнарының ничек бозылуы турында әйтеп узган идек. Менә шунда дәүләт ярдәмгә килә. Юк, бу дәүләт базар механизмнарына үтеп керә дигән сүз түгел. Монда сүз әлеге механизмнарның нормаль эшләве өчен кон-

курентлык шартларының саклануы турында бара. Дәүләт монополиягә каршы сәясәтне эшләп гамәлгә ашыра: штрафлар, салым ставкалары, эреләндерү таләпләре, төрле чикләүләр белән дәүләт монополист-фирмаларның базарга йогынтысын кисәтә яки һич югында йомшартуга ирешә.

Икенчедән, гомуммилли ихтыяҗлар бар. Аларны кеше үзе генә канәгатьләндерә алмый. Әйтик, армия, полиция, суд аерым кешегә түгел, бөтен илгә кирәк. Алар барлык халыктан, фирмалардан җыелган салым акчасына тотыла. Шәһәрләрне төзекләндерү, транспорт иминлеге кебек ихтыяҗлар белән дә шулайрак. Әйтик, юл хәрәкәте кагыйдәләрен булдырмый һәм сакламый торып, аерым автомобильчене яки җәяүлене хәвеф-хәтәрдән саклап булмый.

Иҗтимагый товарлар һәм хезмәтләр бүленми торган уртак ихтыяҗларны канәгатьләндерүгә хезмәт итәләр. Диңгезгә бер генә судно компаниясенә хезмәт күрсәтә торган маяк куеп булмый. Ул анда йөзүче барлык судноларга да хезмәт итә. Иҗтимагый товарлар җитештерүне һәм хезмәт күрсәтүне дәүләт үз өстенә ала һәм салым түләүчеләр исәбенә гамәлгә ашыра. Шул чакта барлыкка килә торган табигый монополияләр турында 5 нче дәрестә әйтеп үттек инде.

Өченчедән, әйтеп үткәнебезчә (1 нче дәрес), базар икътисады механизмнары кабат җитештереп булмый торган ресурсларны саклауны үзе генә тәэмин итә алмый; экологик проблемаларны хәл итү, фундаменталь фәнни тикшеренүләрне үстерү, җитештерүдә кеше өчен зарарлы матдәләрне кулланудан саклау, илдә бөтен халык өчен кирәкле билгеле бер белем дәрәҗәсен саклау — боларның бөтенесе турында кайгыртуны дәүләт үз өстенә ала.

Дүртенчедән, базарның үзеннән-үзе көйләнү системасы икътисади тотрыксызлык, кризислар, инфляция кебек тискәре күренешләрне бетерми, бу күренешләрне йомшартуга дәүләтнең көйләү чаралары юнәлтелә.

Бишенчедән, базар икътисады механизмнары җәмгыятьтә берәүләрнең байлыгы арта баруга, икенчеләрнең торган саен хәерчелеккә төшә баруына булышлык итә. Бу хәл төрле социаль каршылыклар китереп чыгарырга мөмкин. Мондый хәлләрне булдырмас өчен, дәүләт үзенең социаль сәясәтен үткәрә; болар — халыкның төрле катлаулары арасында керемнәрнең өлешчә бүленеше, хәерчелектә яшәүче кешеләргә матди ярдәм, вак бизнеска, фермерлыкка, халыкны эш белән тәэмин итүгә булышлык итү буенча чаралар.

Күргәнебезчә, икътисади тормышка дәүләтнең катнашуы өчен объектив сәбәпләр аз түгел. Әмма шунысын аерып әйтергә кирәк, дәүләтнең икътисадка катнашуы мәгълүм бер чикне узмасын, базарның үзкөйләнү механизмнарын бозмасын. Шуңа да икътисадны дәүләт көйләвенең методлары турындагы мәсьәлә аеруча зур әһәмияткә ия.

2

Икътисадның дәүләт тарафыннан көйләнү методлары икътисадка турыдан-туры йогынты ясый торган (предприятиеләргә план заданиеләре, бәяләр, нормативлар, ресурсларга чыгымнар билгеләү һ. б.) булырга тиеш түгел. Дәүләт көйләвенең иң киң таралган методлары — салым ставкалары, аларны дифференциацияләү, Үзәк банкның исәп-хисап ставкасы, субсидияләр, конкуренциянең һәм кәсәбәчелекнең хокукый яклануы, макроикътисади фаразлау, социаль программалар.

Бу чараларны куллану дәрәҗәсе һәм аларның бер-берсенә ярашуы төрлечә булырга мөмкин. Базар икътисадын дәүләт көйләвенең төп ике юнәлеше бар: кейнсиан юнәлеше һәм монетарист яки неоклассик юнәлеш. Кейнсиан юнәлеше базар механизмнарына дәүләтнең көйләү чараларының бик тирән үтеп керүен күздә тота. Башлыча ул, бизнеска салым дәрәҗәсен арттырып, керемнәрне бүлгәләп, шул рәвешле базар ихтыяҗын формалаштыру юлы белән бюджет сәясәте аша гамәлгә ашырыла. Монетарист концепциясе исә, киресенчә, базар икътисадына дәүләтнең катнашу дәрәҗәсен киметүне, салым дәрәҗәсен киметүне, икътисадка башлыча кредит-акча сәясәте аша катнашуны, дәүләт бюджетын һәм социаль программаларны кыскартуны күздә тота. Кейнсиан тәкъдимнәре ихтыяҗны арттыруны якласа, монетаризм базарның товарлар һәм хезмәт күрсәтү тәкъдимен активлаштыруны, кәсәбәчелекне һәм халыкның икътисади активлыгын төрле яклап үстерүне күздә тота.

Базар икътисады үсеш алган илләрдә икътисади сәясәт практикасында әле аталган юнәлешләрнең һәр икесе дә кулланыла, ләкин илдәге икътисади шартларга карап төрлесе төрле күләмдә. Дәүләт, салым күләмен үзгәртә барып, аларны кәсәбәчелекнең төрле төрләренә карап дифференцияләгән хәлдә икътисади үсеш шартларына йогынты ясый, теге яки бу икътисади структураларга (кече бизнес, фермерлык, ИСОП системасы, инновацион предприятиеләр) булышлык итә ала. Үзәк банкның исәп-хисап ставкалары ярдәмендә икътисади активлыкны арттырырга (исәп-хисап ставкасын киметү кредитны арзанайта һәм шуның белән җитештерүне киңәйтүгә булышлык итә) яки киметергә (киресенчә, исәп-хисап ставкасын арттыру кредитны кыйммәтләндерә, икътисади активлыкның үсешен тоткарлый) мөмкин.

Бүгенге базар икътисадын анархияле яки стихияле икътисад рәвешендә күз алдына китерү дөреслеккә туры килмәс иде. Базар механизмнары планлаштыру һәм үзкөйләнү элементлары белән тулыландырыла.

Дәүләт базар мөнәсәбәтләренең хокукый яклануын тәэмин итә, законнар системасы белән аны ныгыта һәм бу законнарның үтәлешенә күзәтчелек итә, кулланучыларны яклауга, аларның сәламәтлегенә зыян китерүче сыйфатсыз продукциядән саклауга аеруча әһәмият бирә. Антимонополь сәясәт конкуренция һәм ирекле эшкуарлык өчен шартлар тудыруга юнәлтелгән. Дәүләт органнары икътисадның, аның төрле тармакларының үсешен фаразлый, икътисади программалар эшли. Бу программалар директивалар кебек түгел әлбәттә, алар хосусый фирмаларга боерык бирә торган көчкә ия түгелләр, ләкин шулай да аларга, аларның тәкъдимнәренә фирмалар колак салырга мәҗбүр булалар. Базар икътисады үсеш алган бер генә илдә дә хезмәт базары һәм халыкның эш белән тәэмин ителеше стихияле төстә үзкөйләнүенә калдырылмый, бу юнәлештә дәүләт көйләве аеруча нык күзгә ташлана. Социаль программалар хәерчелеккә, җинаятьчелеккә каршы көрәш, белем һәм һөнәри әзерлек системасына булышлык итү, яшәү шартларын яхшырту, халык өчен кирәк булган товарлар җитештерү, хезмәт күрсәтүне яхшырту чараларын дәүләт һәм фирмалар тарафыннан финанслауны күздә тота. Ләкин дәүләтнең икътисади тормышка катнашуы билгеле бер чикләрне узмый, ул базарның үзкөйләнү механизмнарын, аның мөмкинлекләрен бозарга яки киметергә тиеш түгел.

3

Илнең команда-план системасыннан базар икътисадына күчеш чорында дәүләтнең базарны көйләү дәрәҗәсе, формалары һәм методлары базар икътисады нык үскән илләрдәге көйләү системасыннан тамырдан аерыла. Базар икътисады әле формалашып кына килгән чор проблемалары базар икътисады күптән гамәлдә булган илләрдәге проблемалар белән бертөсле була алмый.

Базар икътисадына күчү икътисади ресурсларга хосусый милек формалаштыруны күздә тота, һәм дәүләт милкен хосусыйлаштыру процессын көйләүне үз өстенә ала. Базар икътисады өчен кирәкле шартларны, конкуренция шартларын булдыруда дәүләтнең роле әйтеп бетергесез. Бу шартлар түбәндәгеләр: производствоны демонополизацияләү, кече кәсәбәчелекне яклау, хәрби-промышленность комплексын конверсияләү, ирекле кәсәбәчелек өчен норматив-хокукый нигез формалаштыру. Базар икътисадының бөтен инфраструктурасы — коммерция банклары, биржалар, мәгълүмат системасы, коммуникацияләр, яңа квалификацияле кадрлар әзерләү, салым законнары — болар бөтенесе дәүләтнең актив катнашы белән формалаша.

Базар икътисадына күчү беркайда да шома гына бармый, анда торгынлык, җитештерүнең кимүе, эшсезлекнең, инфляциянең үсүе кебек тискәре күренешләр күзәтелүе табигый. Бу шартларда дәүләт әлеге тискәре күренешләрне йомшартуга, халыкның аерым катлавына ярдәм күрсәтүгә юнәлтелгән сәясәт алып бара.

Базар икътисады механизмнары тиешенчә формалашмый торып базарның үзеннән-үзе көйләнүенең уңай нәтиҗәләргә китерүенә өметләнергә ярамый. Монда шулай ук мәгълүм бер куркыныч ята. Бер яктан, базар икътисадына күчү шартлары дәүләтнең актив рәвештә икътисади сәясәтен таләп итсә, икенче яктан, икътисади тормышка дәүләтнең артык катнашуы базар икътисады урнашуны тоткарларга һәм команда-административ башлангычның яңадан тууына сәбәп булырга мөмкин. Моны әле генә тәпи басып йөри башлаган бала белән чагыштырырга мөмкин: егылмасын өчен, кулыннан тотарга, әмма үзенә мөстәкыйль йөреп китәргә ирек бирергә кирәк. Бу базар икътисадына күчкән чордагы каршылыкларның әле берсе генә. Без бу чорның күптөрле башка каршылыкларына киләсе дәрестә җентекләбрәк тукталырбыз.

СОРАУЛАР ҺӘМ БИРЕМНӘР

1.

Милекченең монополистик хәле аңа товар җитештерүне кыскартырга, бәяләрне югары тотарга һәм зур табыш алырга мөмкинлек бирә икән, бу хәл җәмгыятьнең тоткан юлын үзгәртерме? Ни өчен?

а) «Нәрсә җитештерергә?» дигән сорауга җавап үзгәрерме?

б) «Ничек җитештерергә?» дигән сорауга җавап үзгәрерме?

в) «Кем өчен җитештерергә?» дигән сорауга җавап үзгәрерме?

2.

Базар икътисадында дәүләт нинди проблемалар белән шөгыльләнергә тиеш?

а) җәмгыятьтә акча керемнәрен бүлү белән;

б) керемнәре чикләнгән конкрет кулланучыга ярдәм күрсәтү, керемнәрне нәтиҗәлерәк файдалану юлларын өйрәтү;

в) гамәлдә булган ресурслардан чыгып, нәрсә һәм күпме җитештерергә кирәклеген билгеләү;

г) җәмгыятьнең ихтыяҗын исәпкә алып, аңа кирәкле товарларны һәм хезмәт күрсәтү төрләрен билгеләү (монда билгеле бер төркемнең яки бөтен халыкның зәвыгына өстенлек бирү күздә тотылмый).

3.

«Кем өчен җитештерергә?» дигән проблеманы хәл иткәндә дәүләтнең роле бик зур. Бигрәк тә:

а) әгәр дә дәүләт җәмгыятьтә тигезлекне көчәйтүгә булышлык итсә;

б) икътисадның нәтиҗәле үсешенә булышлык күрсәтсә;

в) икътисади тотрыклылыкка этәргеч ясаса;

г) а), б), в).

4.

Базар икътисадына дәүләтнең катнашу сәбәпләре нидән гыйбарәт?

5.

Ни өчен дәүләт катнашуы булган очракта базар икътисадын катнаш икътисад дип атыйлар?

6.

Түбәндә санап кителә торган байлыкларның һәм уңайлыкларның сезнеңчә кайсылары белән гражданнар базар ярдәмендә, ә кайсылары белән дәүләт ярдәмендә тәэмин ителергә тиеш:

а) азык-төлек продуктлары, б) белем алу, в) торак, г) медицина хезмәте, д) почта хезмәте. Үзегезнең фикерегезне нигезләгез.

7.

Макроикътисади тигезлекне аңлатуның классик һәм кейнсиан асылы нәрсәдә? Гомуми ихтыяҗ һәм гомуми тәкъдим моделен файдаланып, түбәндә китерелгәннәрне классиклар һәм кейнсианчыларның ничек бәяләвен аңлатыгыз:

а) гомуми ихтыяҗның торышы һәм көчеш сызыгы;

б) гомуми тәкъдимнең күчеш формасы;

в) производствоның гамәлдәге тигезлек күләме һәм бәяләрнең тигезлек дәрәҗәсе.

8.

Буш торган эш урыннары эшсезләр саныннан артык булган очракта зур эшсезлек булырга мөмкинме?Бу сорауга классик һәм кейнсиан күзлектән чыгып җавап бирегез. Бу мәсьәләгә үз карашыгыз нинди?

17 ДӘРЕС

БАЗАР ИКЪТИСАДЫНА КҮЧКӘНДӘГЕ КАРШЫЛЫКЛАР

План:

1. Элеккеге икътисади системадан калган мирас.
2. Икътисади кризисның тирәнәюе.
3. Икътисади кризистан чыгу программасы.

Төп төшенчәләр: икътисадның дәүләткә бәйләнеше, дәүләт патернализмы, социаль иждивенчылык, чамасыз монополияләштерү, хәрби-промышленность комплексының чамадан тыш үсүе, икътисад кытлыгы, җитештерүнең кимүе, хуҗалык элемтәләренең таркалуы, икътисади һәм социаль тотрыксызлык.

1

Базар икътисадына күчү бик катлаулы һәм каршылыклы. Бу бөтен социаль-икътисади стройның алмашынуы дигән сүз. Команда-план системасы үзенчәлекләре тудырган тискәре күренешләр һәм каршылыклар бүтән социаль-икътисади системага күчү белән бәйле. Икътисади кризислар да өстәлә. Башта шул каршылыкларның беренчеләрен — элеккеге системадан мирас булып калганнарын карап үтик.

Команда-план икътисадын тулысынча дәүләт колачлаган иде. Асылда җитештерү чаралары бөтенләе белән дәүләт милке булып торды. Бары тик колхоз милке генә формаль яктан кооператив милек булып исәпләнде, ләкин чынлыкта монда да партия-дәүләт диктаты яшәп килде. Завод эшчеләре дә, колхозчылар да үз колхозларында үзләре хуҗа була алмадылар. Бөтенесе белән партия һәм дәүләт чиновниклары идарә итте, аларның үзләренең дә чын хуҗага хас сыйфатлары булмады — алар предприятие эшенең нәтиҗәләре өчен мөлкәти җаваплылык тотмадылар.

Бөтенхалык милке дигән абстракт төшенчә чынлыкта гомуми хуҗасызлык тудырды. Икътисадның дәүләтләшүе дәүләт патернализмына китерде, ягъни кеше дәүләт тарафыннан тулы опекага алынды: без дәүләт бала тудыру йортларында тудык, дәүләт уку йортларында белем алдык, дәүләт предприятиеләрендә эшләдек, дәүләт пенсиясенә чыктык, безне дәүләт зиратларына күмделәр. Шулай итеп, туганнан алып үлгәнчегә кадәр кешенең гомере дәүләт кайгыртуы астында булды. Бу хәлнең тискәре ягы шул: социаль иждивенчылык барлыкка килде — кеше бөтен нәрсәдә — белем алуда, медицина ярдәмендә, эшкә урнашуда, фатир алуда, хезмәткә түләүдә дәүләт кайгыртуына өметләнеп яши башлады. Бу исә кешене тулысы белән чиновник хөкеменә тапшырды, аның мөстәкыйльлеген, шәхси инициативасын чикләде, үз гаиләсенең тормыш-көнкүреш шартларын яхшыртуга ирешүдә шәхси җаваплылыктан мәхрүм итте. Болар бөтенесе базар икътисады урнашу өчен кирәк булган шартларга каршы килә. Шулай итеп, базар икътисадына күчкәндә кешеләрнең үз-үзен тотышында гына түгел, ә бәлки аларның психологиясендә дә кискен борылыш ясарга туры килә.

Кеше мәнфәгатьләрен дәүләт мәнфәгатьләренә буйсындыру икътисадның тармак структурасында да чагылыш тапты. Анда бөтен өстенлек дәүләт куәтенә эшләүче җитештерүгә юнәлтелде, ә инде халык куллануы товарлары җитештерү һәм хезмәт күрсәтүне үстерү, гәрчә аңа формаль чакырулар еш яңгырап торса да, икенче планда калды. Илнең барлык җитештерү куәтләренең 80%ы авыр промышленностька, нибары биштән бер өлеше генә халык ихтыяҗларын канәгатьләндерүгә хезмәт итте. Хәрби-промышленность комплексы чамадан тыш үсеп китте — бөтен дефицит, иң кыйммәтле ресурслар шуңа тотылды, иң квалификацияле кадрлар шунда хезмәт итте, иң яңа фәнни-техник ачышлар шунда файдаланылды. Икътисадның тармак структурасын тамырдан үзгәртү, аның структурасын үзгәртеп кору — базар икътисадына күчү чорында иң катлаулы проблемаларның берсе.

Планлы икътисадка җитештерүне чамадан тыш монополизацияләү хас. Бу халык хуҗалыгы планының асылына туры килә: җитештерүне һәм ресурсларны бүлгәләп торасы юк, бертөрле машиналарга һәм җиһазларга булган ихтыяҗны үти ала торган эре предприятиеләр булдырырга кирәк. Әмма планлы икътисадка туры килә торган нәрсә базар механизмнарын эшләтә торган шартларга туры килми, аның өчен тиешле конкурентлык шартларына җавап бирә алмый. Базар икътисадына кергәндә, бәяләрнең дәүләт көйләвеннән ычкынуы нәтиҗәсендә, гигант-монополист предприятиеләр, конкурентлык сәләтен югалтып, үз продукция-

ләренә бәяне күтәрергә, аны җитештерүне киметергә, кулланучыларга үз шартларын көчләп тагарга мәҗбүр булалар. Шактый катлаулы каршылыкларның тагын берсе — менә шул.

Планлы икътисад һәрвакыт кытлык кичерә. Анда бөтен нәрсәгә — продукциягә дә, ресурсларга да кытлык. Планлы икътисад механизмы үзе үк кытлык тудыруга җайлашкан. Чөнки предприятиеләргә бирелә торган план-заданиеләр һәм продукцияләргә куелган бәяләр югалтуларны — чыгымнарны күздә тотып билгеләнә. Предприятиеләр исә үзләре җитештергән продукциягә бәя төшерү белән кызыксынмыйлар. Товар кытлыгы да — шул ук инфляция дигән сүз. Аның яшертене генә. Бәяләр шул килеш кала, әмма күп продуктлар сатуда булмый. Моның сәбәбен икътисадның тармак структурасыннан, анда халык өчен җитештерелгән товарларның тулай җыемыннан чыгып аңлатырга мөмкин.

Элеккеге икътисадның тагын бер мирасы турында аерым әйтеп китәргә кирәк. Бусы гражданлык производствосының (югарыда әйтеп киткәнебезчә, чит ил аналогларын да узып киткән иң яңа фән-техника казанышларын куллана һәм сер итеп тота торган хәрби промышленность комплексыннан аермалы буларак) фән-техника ягыннан артта калуы. Илебез предприятиеләрендәге машиналарның, станокларның, җиһазларның күбесе, мораль һәм физик яктан искереп, яраксыз хәлгә килгән. Югары технология куллануда һәм җитештерү процессын компьютерлаштыруда артта калу үзен аеруча нык сиздерә. Байтак предприятиеләр җитештергән продукция дөнья базарында конкуренциягә керерлек дәрәҗәдә түгел. Базар икътисадына күчкән чордагы кыенлыкларны барлаганда, элеккеге икътисадтан калган мирасны да искә алырга туры килә.

2

Әле генә без санап киткән каршылыкларга базар икътисады урнашкан вакытта килеп чыкканнары да өстәлә. Иң әүвәл элеккеге хуҗалык элемтәләренең таркалуы хакында берничә сүз. Планлы икътисад бердәм халык хуҗалыгы комплексы буларак эшләп килә иде. Предприятиеләрне тәэмин итүчеләр һәм җитештерелгән продукцияне кулланучылар план тәртибендә билгеләнә иде. Һәр эре предприятиене чимал, комплектлаучы әйберләр, материаллар белән тәэмин итеп торучылар дистәләр, йөзләр белән исәпләнә, моның аерым планы бар иде. Бөтен ил генә түгел, Үзара икътисади ярдәмләшү (ҮИЯ) илләре дә шушы система колачында булды. Бу системаның таркалуы берничә этап буенча барды. Башта мәҗбүри план-заданиеләреннән котылган предприятиеләр үзләренең җитештерү программаларыннан

үзләренә табыш китерми торган продукцияне кысрыклап чыгара башладылар. Бу продукцияне кулланучы предприятиеләр исә кирәкле ресурслар һәм әйберләрдән мәхрүм калдылар. Тора-бара элек Үзара икътисади ярдәмләшү илләренә кергән дәүләтләр илнең кооперацияләреннән чыга башладылар. Аннан килеп унитар союз дәүләтенең таркалуы, элеккеге союздаш республикаларның суверенлык алуы икътисадны какшатты. Хуҗалык элемтәләренең таркалуы җитештерүнең тулаем кимүенә, эшсезлек үсүгә, җитештерү куәтләренең тукталуына китерде.

Производствоның кимүе дәүләт бюджетына салым кертемнәрен кыскартты. Армияне тоту, илнең иминлеген һәм эчке җәмәгать тәртибен тәэмин итү өчен белем, сәламәтлек саклау һәм башка төрле ихтыяҗларга китә торган чыгымнарны дәүләт бюджетына кергән керемнәр каплый алмый башлады. Бюджет кытлыгы хасил булды, һәм ул артканнан арта башлады. Бу исә инфляциягә, тора-бара гиперинфляциягә сәбәп булды. Производствоның кимүе белән беррәттән бәяләр үсте, һәм халыкның иң зур күпчелегенең тормыш дәрәҗәсе сизелерлек төште.

Базар икътисады барлыкка килгән катлаулы бу чорның үз кыенлыклары туды: чиновникларның коррупциясе, җинаятьчелекнең үсүе кебек тискәре социаль күренешләр пәйда булды. Кискен социаль-икътисади кризис җирлегендә илдә сәяси тотрыксызлык көчәйде. Бу исә үз чиратында социаль-икътисади кризисның тагын да тирәнәюенә булышлык итә. Бу шартларда кризистан чыгып нормаль икътисади үсеш юлына басу өчен, уйланган нәтиҗәле программаның зарурлыгы бик тә аңлашыла.

3

Дәреснең йомгаклау өлешендә элеге теманы өйрәнгән вакытта икътисади кризистан чыгу программаларының гамәлдә булган үзенчәлекләрен укучылар белән тикшерү уңышлы булачак. Бигрәк тә ике нәрсәгә игътибарны юнәлтергә кирәк. Беренчедән, теләсә нинди икътисади программаны тормышка ашыру сәяси һәм хокукый җирлектә булырга тиеш. Иҗтимагый килешү, сәяси тотрыклылык, яңа икътисади системаны хокукый яклау, илне икътисади торгынлыктан чыгару программасын тормышка ашырырга сәләтле, көчле һәм вәкаләтле демократик власть шарты буларак, бу эштә яңа Конституция хәлиткеч роль уйнарга тиеш.

Икенчедән, икътисади программада дәүләт милкен хосусыйлаштыруга һәм акча-кредит системасын җайга салуга караш төп урынны алып торырга тиеш. Икътисади программа шулай ук икътисадның социаль ориентациясен, халык-

ның бер өлешен базар механизмнарының тискәре нәтиҗәләреннән саклау чараларын да үз эченә алырга тиеш. Курсыбызның калган өч дәресендә безгә шул проблемаларга тукталырга кирәк булыр.

СОРАУЛАР ҺӘМ БИРЕМНӘР

1.

Хуҗалыкны оештыруның шундый формалары: натураль, базар, күмәкләштерелгән коммунистик хуҗалыклар үзара нәрсә белән аерыла?

2.

Базарга йөргән хуҗабикәләр базарны үзләренчә аңлыйлар. Аларның базарны күзаллавы сезнеке белән туры киләме?Килсә, ни өчен?Килмәсә, ни өчен?

3.

Ресурсларның сирәклеге, чикләнгәнлеге базар икътисадының барлыкка килүе һәм эволюциясе белән ничек бәйләнгән? Бу проблема Россия икътисадына кагыламы? Җавабыгызны дәлилләп күрсәтегез.

4.

Базар икътисады процессында товарлар алмашуда катнашучылар, сезнеңчә, икътисади яктан үзләрен ничек тотарга тиеш?

5.

Элеккеге коммунистик илләрдә, аерым алганда Россия Федерациясендә, базар икътисадына күчү кыенлыкларының төп сәбәбе, сезнеңчә, нәрсәдә?

18 ДӘРЕС

ХОСУСЫЙЛАШТЫРУ

План:

1. Хосусыйлаштыруның зарурлыгы. Базар икътисадында милекнең төрләре.
2. Кече хосусыйлаштыру.
3. Зур хосусыйлаштыру.

Төп төшенчәләр: кече һәм зур хосусыйлаштыру, аукционнар, конкурслар, тендерлар, хосусыйлаштыру чеклары, инвестиция фондлары.

1

Базар икътисадының урнашып үсеп китүе өчен иң мөһим шарт булып хосусый милек хезмәт итә. Ни өчен шулай соң? Базарда җитештерүчеләр һәм кулланучылар, сатучылар һәм сатып алучылар бер-берсе белән очрашалар, конкуренциягә керәләр, үзара килешүләр төзиләр. Аларның һәркайсы үз мәнфәгатен яклый. Базар мөнәсәбәтләрендә эш итүчеләрнең һәркайсыннан теге яки бу килешүләрдә, карарлар кабул иткәндә тәвәккәллек, үз мөлкәтләре өчен җаваплылык, үз ресурсларына, товарларына, хезмәтләренә хуҗаларча караш таләп ителә. Шунсыз базарның үзкөйләнү механизмнары эшләмәячәк.

Элеккеге социализм системасында планлы икътисадны базар механизмнары белән берләштерергә омтылышлар булгалады, әмма ул уңай нәтиҗә бирмәде. Дәүләт предприятиесе директорының килешүләр төзергә, товар белән тәэмин итүчеләр һәм кулланучылар белән базар мөнәсәбәтләренә керергә вәкаләтләре булса да, асылда ул предприятиенең чын хуҗасы түгел, ә бәлки дәүләт хезмәткәре генә булып калды.

Әйтик, директорның ялгыш карар кабул итүе яки ялгышы аркасында предприятие зыян күргән очракта бу хәл директорның шәхси милкенә кагылмады, ул аз дигәндә штраф түләргә, шелтә алырга, айлык яки еллык бүләктән мәхрүм калырга, ахыр килеп, эшеннән алынырга мөмкин иде. Килгән зыянны, гадәттә, дәүләт күтәрде. Шуның өстенә планлы икътисад хуҗалык җитәкчесенең инициативасын чикли иде. Бу хәл җитештерүнең нәтиҗәлелеген киметә, аның фән-техника ягыннан артта калуына, продукциянең дөнья базарында конкурентлык сәләтен югалтуына сәбәп булып тора иде.

Җитештерүне хосусыйлаштыру — дәүләт милкеннән хосусый милеккә күчү дигән сүз. Күчешнең ничегрәк баруын дөрес аңлар өчен, башта дүрт әйбергә игътибарны юнәлтергә кирәк. Беренчедән, хосусыйлаштыру, дәүләт милкен бөтенләй бетерү дигән сүз түгел. Элеккеге дәресләрдән күргәнебезчә, базар икътисады нык үсеш алган илләрдә дә товарлар җитештерү һәм халыкка хезмәт күрсәтү дәүләт предприятиеләре тарафыннан гамәлгә ашырыла. Икенчедән, дәүләт салым системасы, үзәк банкларның исәп-хисап ставкасы, субсидияләр, тышкы икътисади элемтәләрдә протекционизм, хезмәт хакының минималь күләмен билгеләү юлы һәм башка икътисади чаралар белән хосусый предприятиеләргә теге яки бу дәрәҗәдә йогынты ясый. Өченчедән, хосусый милек төшенчәсе формалары күптөрле. Болар — индивидуаль милек, гаилә милке, төрле ширкәтләр; алары да әллә ничә төргә бүленә: тулы, катнаш, уртак, чикләнгән җаваплылыктагы предприятиеләр, акционерлык җәмгыятьләре, кооперативлар, күмәк милек һ. б. төрләрдә булырга мөмкин. Дүртенчедән, дәүләт милкен хосусыйлаштыру барышы да җитештерү тармагының үзенчәлекләренә, предприятиенең колачына, хезмәт коллективы мәнфәгатьләренең халыкныкы белән ярашуына карап, төрле формаларда һәм төрле методлар кулланып алып барылырга мөмкин. Иң әүвәл кече һәм зур хосусыйлаштыру арасындагы аерманы карап үтик.

2

Кече хосусыйлаштыру башлыча сәүдәдә, җәмәгать тукклануында, халыкка көнкүреш хезмәте күрсәтүдә һәм җирле промышленностьның чагыштырмача кечкенә предприятиеләрен эченә ала. Болар — муниципаль милек предприятиеләре. Хосусыйлаштыру нәтиҗәсендә алар аерым хосусый затлар яки зур булмаган фирмалар милкенә күчәләр.

Кече хосусыйлаштыру механизмнары катлаулы түгел, алар шактый дәрәҗәдә эшләнгән. Хосусыйлаштырыла торган предприятиеләр башта җирле мөлкәт фонды карамагына күчәләр. Бу фонд хосусыйлаштыру тәртибен билгели. Хосу-

сыйлаштыру аукционнар, конкурслар аша үткәрелергә мөмкин. Алар турында алдан хәбәр ителә. Хосусыйлаштырыла торган предприятиеләрнең төп мәгълүматлары: финанс хәле, милекнең бәясе, эшчеләрнең саны, җитештерелә торган товарлар һәм хезмәт күрсәтү ассортименты, предприятиенең булачак хуҗалары өчен әһәмиятле башка мәгълүматлар матбугатта басылып чыга.

Аукцион формасы кулланылганда, старт бәясе игълан ителә. Сатуда ул башлангыч бәя булып хезмәт итә. Монда әлеге предприятиегә хуҗа булырга теләүчеләр үзара ярышалар. Бәяне сатып алучылар билгели. Бәя, эзлекле рәвештә үсә барып, сатып алучы тәкъдим иткән бәягә көндәшләр беткәнче дәвам итә. Актыккы бәя игълан ителгәч, аукциончы, чүкеч белән өч тапкыр сугып, предприятиенең шушы бәягә сатылу фактын игълан итә. Хосусыйлаштыруның аукцион формасының үз өстенлекләре һәм җитешсезлекләре дә бар. Төп өстенлеге — сатып алучыларның ирекле конкуренциясе нигезендә ирекле базар бәясе формалашуда. Төп җитешсезлеге шунда: предприятиенең булачак хуҗасы аның профилен саклау, билгеле төрдәге товарлар җитештерү, яки гомуми законда каралмаган нинди дә булса кагыйдәләрне үтәү турында бернинди йөкләмә алмый. Әйтик, аукционда яшелчә кибетен алып, аны спиртлы эчемлекләр яки бизәнү әйберләре сату кибете итеп үзгәртергә дә мөмкин.

Хосусыйлаштыру барышында, предприятиеләр профилен массакүләм үзгәртә барып, халыкка кирәкле, әмма хуҗа өчен табышсыз хезмәтләрнең бөтенләй юкка чыгуын булдырмас өчен, конкурслар үткәрелә. Бу очракта да аукциондагы кебек үк хосусыйлаштырыласы предприятие, анда катнашырга тиешле кешеләр, предприятиеләр турындагы мәгълүматлар алдан ук игълан ителә. Аннары эшләр аукциондагыча түгел, башкача дәвам иттерелә. Конкурс булачак хуҗага милек фонды ягыннан кайбер шартлар куюны күздә тота. Бу хосусыйлаштырганнан соң, билгеле бер вакытка кадәр, теге яки бу төр товарларны җитештерүдә, кайбер хезмәт төрләрен, эшчеләрнең исәбен саклауда, предприятиене реконструкцияләү буенча яки бүтән төрле шартлар булырга мөмкин. Конкурста катнашучылар башта үзләренең сорауларын язып бирәләр, бу сорауларга техник-икътисади нигезләмәсе белән предприятиенең нинди максатларда файдаланылуы, мөлкәт фонды куйган шартларны кабул итүне раслаган, конкурста катнашучы сатып алырга әзер булган бәя күрсәтелгән проектлар теркәлә. Алынган документлар нигезендә конкурста җиңүче ачыклана. Хосусыйлаштыруның бу формасының өстенлеге — предприятиеләрнең яңа хуҗалары алдына халык мәнфәгатен чагылдырган шартлар кую мөмкинлегендә. Төп җитешсезлеге шунда: сату бәясе

сатып алучыларның ирекле көндәшлеге буенча формалашмый, ул нигезсез түбән булырга да мөмкин, хосусыйлаштыру барышында коррупция, ришвәтчелек кебек күренешләр килеп керергә мөмкин. Шунлыктан, кече хосусыйлаштыруның конкурс системасы җәмәгатьчелекнең һәм бу эшкә вәкаләтле хакимият органнарының аерым күзәтчелеген таләп итә.

3

Зур хосусыйлаштыру механизмнары шактый катлаулы. Монда эре предприятиеләр һәм күпсанлы хезмәт коллективлары белән эш итәргә туры килә. Билгеле ки, эре предприятиеләрне аукционда аерым кеше сатып ала алмый, монда зур суммадагы акча, эре капитал кирәк.

Шунлыктан предприятиеләрне акционерлаштыру, дәүләт предприятиесен акционерлык җәмгыятенә әйләндерү хосусыйлаштыруның төп формасы булып тора. Ләкин кемнәр акционерлар була, предприятиене кулда тотарга мөмкинлек бирә торган акцияләргә кемнәр ия була?Бер яктан, предприятиедә хезмәт коллективы бар. Ул аны үзенеке дип саный, аңа аның күпме хезмәте кергән. Ә икенче яктан, бу — дәүләт предприятиесе — гомумхалык казанышы да, аңарда башкаларның да, әйтик, укытучыларның, табибларның, мәдәният хезмәткәрләренең дә өлеше бар.

Аларның да дәүләт милкен хосусыйлаштыруда катнашырга хакы бар.

Бу каршылыкны бетерү өчен акционерлаштыру юлы белән үткәрелә торган зур хосусыйлаштыруда өч модель кулланыла (22 нче схема).

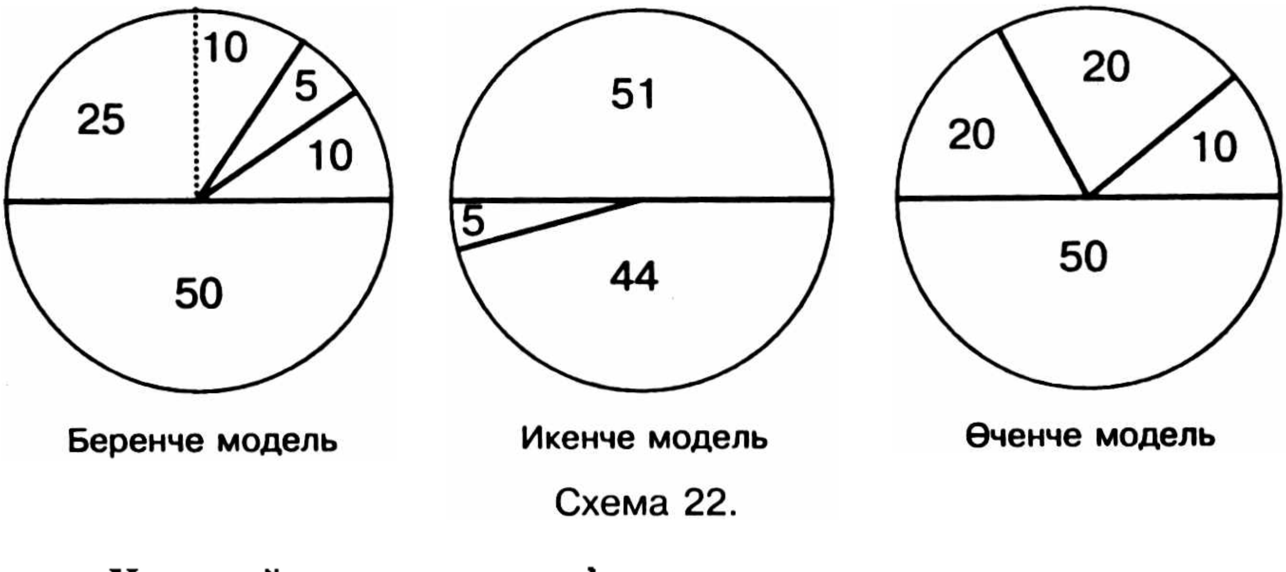


Схема 22.

Хосусыйлаштыруның һәр өч моделендә дә уртаклык бар. Беренчедән, алар барысы да дәүләт предприятиесен акционерлык җәмгыятенә әйләндерүне күздә тоталар. Акционерлык җәмгыятенең устав капиталы буенча мәгълүм суммада акцияләр эмиссиясе каралган. Икенчедән, акцияләрнең

бер өлеше хезмәт коллективы әгъзаларында кала, икенче өлешен исә бу предприятиедә эшләмәгән кешеләр сатып ала ала. Акцияләрнең һәр ике өлеше арасында бәйләнеш төрлечә. Өченчедән, акцияләр хосусыйлаштыру чекларына (ваучерларга) алмаштырыла. Россиянең һәр гражданына хосусыйлаштыру чегы бирелде. Ул аны үз теләге белән я акциягә алмаштырырга, я базар бәясенә сатарга хокуклы.

Беренче вариант буенча акцияләрнең гомуми суммасының кимендә 50%ы чек аукционында хосусыйлаштыру чегына ия булучы кешеләргә сатылырга мөмкин. Акцияләрнең калган 50%ының 25%ы хезмәт коллективына бушлай бирелә (өстенлекле акцияләр тәртибендә). Болардан тыш, акцияләрнең 10%ын коллектив әгъзалары ташламалы шартларда сатып алалар, 5%ын предприятие җитәкчеләре ала (болар барысы да акционерлык җәмгыятендә катнашу хокукы бирә торган гадәти акция сыйфатында сатыла). Ниһаять, устав капиталының 10%ын предприятие хезмәткәрләренең акцияләре фондына җибәрергә мөмкин. Чеклар сату тәмамланганнан соң, боларын бушлай яки ташламалы шартларда яңадан шул ук предприятие коллективы әгъзаларына тапшырырга мөмкин.

Икенче вариант предприятиенең хезмәт коллективына контроль пакетка ия булу мөмкинлеге бирә. Коллектив әгъзалары гадәти акцияләрнең 51%ын номинальдән 70% ка югарырак бәядән ала алалар. Моннан тыш предприятие хезмәткәрләренең акцияләр фондын булдырырга мөмкин. Бу устав капиталының 5% ына кадәрге өлешен файдаланып оештырыла. Соңыннан бу акцияләр дә бушлай яки ташламалы шартларда хезмәт коллективлары әгъзаларына тапшырылалар. Чек аукционы өчен акцияләрнең 44% ы кала.

Өченче вариантта предприятиене акционерлаштыру анда эшләүче бер төркем хезмәткәрләр белән килешү төзү нигезендә гамәлгә ашырыла. Бу төркем акцияләрнең 20% ын номиналь бәясенә алырга хокуклы. Әлеге предприятиенең калган бөтен хезмәткәрләре ташламалы бәядән тагын 20% акция ала алалар. Устав капиталының 10% ын предприятие хезмәткәрләре фондына тапшырырга мөмкин, бөтен акцияләрнең 50%ы хосусыйлаштыру чекларына алмаштыру өчен чек аукционына җибәрелә.

Дәрестә хосусыйлаштыруның өч моделенә дә бәя биреп китү, шулай ук үзегез яши торган шәһәрдә хосусыйлаштыруның барышына мисаллар китерү файдалы булыр. Шунысын да ачыкларга тырышыгыз: ни өчен инвесторлар контроль пакет хезмәт коллективында булган предприятиеләргә капитал салудан куркалар? Ә ни өчен кайбер тармак предприятиеләрендә хосусыйлаштыру бөтенләй дә үткәрелми?

СОРАУЛАР ҺӘМ БИРЕМНӘР

1.

Предприятие подразделениесен хосусыйлаштырырга мөмкинме:

— мөмкин,

— мөмкин түгел.

2.

Хосусыйлаштырыла торган предприятиене кем алырга мөмкин:

— теләсә нинди юридик зат,

— хосусый юридик зат,

— теләсә нинди юридик һәм физик затлар.

3.

Хосусыйлаштыру вакытында предприятиенең хезмәт коллективы нинди очракта аны үзенә алырга мөмкин:

— хезмәт коллективы әгъзаларының 100%ы ризалашкан очракта,

— предприятие администрациясе риза булган очракта,

— хезмәт коллективы әгъзаларының исемлек составындагылардан кимендә яртысы язмача ризалык белдергәндә.

4.

Коммерция конкурсында җиңүче нинди күрсәткечләр буенча билгеләнә:

— тәкъдим ителгән бәя,

— хосусыйлаштырыла торган объектка тәкъдим ителгән бәя һәм инвестиция күләме,

— хосусыйлаштырыла торган объектка тәкъдим ителгән бәя һәм инвестиция сроклары.

19 ДӘРЕС

АКЧА ӘЙЛӘНЕШЕН СТАБИЛЬЛӘШТЕРҮ

План:

1. Базар икътисадына күчкәндә, кредит-акча сәясәте.
2. Рубль курсы һәм аны конверсияләү перспективалары.
3. Акча әйләнешен стабильләштерүдә чит илләрнең ярдәме.

Төп төшенчәләр: кредит-акча сәясәте, дәүләт бюджеты кытлыгы, рубль курсы, конверсияләнүче валюта, валюта резервлары, валюта базары.

1

Кредит-акча системасының зур үзгәрешләр кичерүе, инфляциянең көчәюе — илнең базар икътисадына күчеше чорында барлыкка килгән гомуми кризисның иң әһәмиятле һәм үзен аеруча нык сиздерә торган күренешләреннән берсе. Моның сәбәпләре нәрсәдә? Беренчедән, базар икътисады урнашсын өчен, дәүләт милкен хосусыйлаштырырга, җитештерүне демонополизацияләргә, базар инфраструктурасы булдырырга, бәяләрне ычкындырырга, яңа икътисади структуралар һәм конкурентлык шартларын формалаштырырга кирәк. Болар бөтенесе үзара бәйләнгән, ләкин аларның бөтенесе берьюлы эшләнми, кайберләре бик тиз үткәрелергә мөмкин, ә кайберләре озак вакытка исәпләнә. Әгәр бәяләрне дәүләт көйләвеннән ычкындырмасаң, хосусыйлаштыру объектларының бәясен төгәл билгеләү мөмкин булмый, конкурентлык шартларын формалаштыру барышы тоткарлана. Хосусыйлаштыру һәм демонополизациягә кадәр бәяләрне ычкындыру зарур. Билгеле ки, бу хәл бәяләрнең кискен күтәрелүенә, инфляциягә китерә. Димәк, базар икътисады урнашкан чорда инфляция күренешләре котылгысыз.

Икенчедән, Россиядә инфляциянең көчәюенә союз дәүләтенең таркалуы, Россия эчендәге сепаратистик үсеш юнәлешләре сәбәп булды. Шуның белән бәйле рәвештә элеккеге хуҗалык элемтәләренең таркалуы җитештерүнең шактый кимүенә китерде.

Өченчедән, производствоның кимүе, Россия эчендә сепаратистик үсеш юнәлешләре дәүләт бюджетына салым керемнәрен кыскартты. Ә бюджетның чыгым өлеше кыскартуга бирешми диярлек: белем бирү, сәламәтлек саклау, мәдәният, илнең оборонасы, дәүләт белән идарә итү системаларын финанслауны тиешле дәрәҗәдә сакларга кирәк. Дәүләт бюджетының керем һәм чыгым өлешләре арасында туктаусыз үсеп барган аерманы Үзәк банк кредитлары, ягъни өстәмә акча бастырып чыгару юлы белән капларга туры килә.

Дүртенчедән, бәяләр күтәрелү халыкның тормыш дәрәҗәсен түбәнәйтә. Хезмәт хакын, пенсияләр, пособиеләр һәм стипендияләрне арттыруны таләп итеп хөкүмәткә басым ясау көчәя. Җитештерү кими барган хәлдә бәяләрне күтәрү — инфляцияне тизләтә торган сәбәпләрнең берсе.

Бишенчедән, җитештерүнең төшүе продукция экспорты мөмкинлекләрен дә, шуның белән бергә илгә валюта керүен дә чикли. Нәтиҗәдә дәүләтнең валюта резервлары кыскартыла. Чит ил валютасына ихтыяҗ нык арта, чөнки инфляция шартларында фирмалар һәм аерым милекчеләр үзләренең зур суммадагы акчаларын инфляциядән саклау өчен долларлар, немец маркалары сатып алалар.

Инфляциянең үсеше җимергеч көчкә ия. Ул ресурсларның, товарларның һәм хезмәт күрсәтү төрләренең хуҗалык әйләнешен боза, җитештерүне үстерү белән кызыксынуны киметә, икътисадка инвестиция кертүне кискен чикли, предприятиеләр арасында бурыч күләмнәре үскәннән-үсә бара, акчаның кыйммәте бетә, бөтен акча-кредит системасының җимерелү, илнең үз акчасын булдырып, бәйсез регионнарга таркалу куркынычы туа.

Шуңа күрә бу чорда дәүләтнең инфляциягә каршы юнәлтелгән кредит-акча сәясәте бик зур әһәмияткә ия. Дәүләт бюджетындагы кытлыкны киметү — әлеге сәясәтнең мөһим бер кисәге. Бу — тирән каршылыклы шактый катлаулы бурыч. Эшкуарлар салым ставкаларын киметүне, салым ташламаларын арттыруны таләп итәләр. Бу чыннан да икътисади күтәрелешкә булышлык итәр иде. Ләкин бюджетның керемнәре чыгымнарны капларга җитәрлек түгел. Бюджетның чыгым өлеше шулай ук зур басым астында, ләкин ул арту ягына таба: агропромышленность комплексы өчен, ягулык-энергетика промышленносте өчен, кече кәсәбәчелекне тоту өчен, социаль программаларны финанслау өчен өстәмә акча кирәк. Моңардан чыгу юлы кайда соң? Ул — кредит-акча сәясәтенең тиешенчә нык булуында, беренчел юнә-

лешләрнең төгәл һәм дөрес билгеләнүендә, салым хезмәтенең уңышлы җайга салынуында, рубль курсының төшә баруына каршы торырлык чаралар булдыруда.

2

Валюта курсы — илнең башка ил акча берәмлекләре аша чагылдырыла торган акча берәмлеге бәясе ул. Әгәр бер АКШ долларының бәясе кыска гына вакыт эчендә 500 дән 1000 сумга җитә икән, бу — сумнар белән исәпләгәндә доллар курсының кискен күтәрелүе, чит ил валютасында рубль курсының кискен төшүе дигән сүз. Безнең элеккеге планлы икътисад системасында валюта курсы ирексез иде, ул төрле операцияләр вакытында төрлечә үзгәреп торды, ул акчаның чын бәясен чагылдырмый иде. Базар икътисадына күчү рубль курсының сорау һәм тәкъдим нигезендә базарча формалашуын күздә тота.

Рубль курсы банкара валюта биржасында валюта сату барышында урнаштырыла. Монда җитди каршылыклар да бар. Биржада валюта сату күләме зур түгел, һәрхәлдә ул илнең икътисади потенциалына туры килерлек түгел. Чит ил валютасына алыпсатарлык операцияләре белән генә тизләтелгән ихтыяҗ тәкъдимнән узып китә. Шунлыктан, чит ил валютасының туктаусыз бәясе күтәрелүе ясалма күренеш булып тора, ул рубль белән доллар бәясенең чын нисбәтен чагылдыра алмый. Рубль курсының түбәнлеге чит ил фирмалары һәм чит ил валютасына ия булучылар белән икътисади мөнәсәбәтләргә зур зыян китерә. Моңардан котылу юлы, кайберәүләр тәкъдим иткәнчә, валюта биржасын ябып, мәҗбүри рәвештә валюта алмаштыру курсларын булдыруда түгел, ә бәлки, киресенчә, биржа-валюта операцияләрен киңәйтүдә һәм камилләштерүдә. Россиядә товарларны чит ил валютасына сатуны чикләгән очракта да рубль курсы ныгый төшәр иде. Валюта хуҗалары Россиядә сәүдә операцияләрен алып бару өчен иң әүвәл банкта валютаны рубльгә алмаштырсалар, бу хәл рубльгә ихтыяҗны арттырачак һәм рубль курсын ныгытуга булышлык итәчәк.

Шулай да икътисади кризистан чыгу, җитештерүнең кимүен туктатып, аның әкренләп күтәрелә баруына ирешү, дәүләт бюджетында дефицитны киметү, инфляциягә каршы кредит-акча сәясәтен үткәрү рубль курсын ныгытуның төп шарты булып тора. Рубль курсын ныгыту аны конверсияләнә торган дөнья базарында иркен йөри һәм чит ил валюталарына җиңел алмаштырыла торган валютага әйләндерү өчен мөмкинлекләр ачачак.

Валютаны конверсияләү илне дөньякүләм икътисади киңлеккә чыгаруга булышлык итә, ил икътисадына чит ил инвестициясен кертүгә киң юл ача, икътисадның нәтиҗәле

үсешенә, халыкның тормыш дәрәҗәсен Европа стандартлары дәрәҗәсенә күтәрүгә булышлык итә.

3

Россиядә акча әйләнешенең тотрыклылыгына һәм киләчәктә рубльне конверсияләнүче валютага әйләндерүгә ирешү — халыкара икътисади һәм валюта мөнәсәбәтләре белән тыгыз бәйләнгән катлаулы һәм каршылыклы процесс ул. Элеккеге СССР территориясендә бәйсез дәүләтләр барлыкка килде. Аларның кайберләре үз валюталарын булдыралар, икенчеләре исә рубль зонасында калуны хуп күрделәр. Ләкин һәр очракта да исәп-хисап сәясәтен төгәл билгеләү һәм үзара килешүле кредит-валюта сәясәтен үткәрү сорала. Шул рәвешле генә Россиягә өстәмә акча массасының агып керешен кисәтергә мөмкин.

Рубльне ныгыту, бер яктан, Россия өчен бик әһәмиятле булса, икенче яктан, башка илләрнең дә озак елларга исәпләнгән мәнфәгатьләренә туры килә. Халыкара валюта фонды һәм дөнья банкы, рубльне тотрыклы итү өчен билгеле бер финанс ярдәмен күздә тотып, Россиядәге икътисади реформаларга ярдәм йөзеннән кредитлар бүлеп бирү турында карар кабул иттеләр. Әмма рубльне тотрыкландыру фондыннан бу ярдәмне һәм акчаларны алу кайбер чаралар, аерым алганда, дәүләт бюджетындагы кытлыкны киметү белән бәйләнгән. Шул шартларны үтәми торып, Россиянең үзенә дә халыкара кредитларны алу файдалы булмаячак, чөнки ул кредитлар тиешле нәтиҗәне бирми, ә кредитлар буенча түләргә, тышкы бурычларны кайтарып бирергә кирәк булачак.

Кризис хәленнән чыгу, икътисадның аякка басуы, аның күтәрелүе өчен иң мөһим шарт — кредит-акча системасының тотрыклылыгына ирешү. Моны башка илләр тәҗрибәсе дә раслый. Сугыштан соңгы Германиядә, мәсәлән, Эрхард планы нигезендә үткәрелгән акча реформасы бүгенге көчле немец маркасына нигез салды. Ләкин үзенә генә хас шартлары, үзенчәлекле тарихи традицияләре булган Россиядә башка илләр тәҗрибәсен автомат рәвештә кабатлау мөмкин түгел. Сугыштан соңгы Германия икътисады тирән кризис кичерә иде, әмма анда хосусый эшкуарлык, аның белән шөгыльләнерлек кадрлар һәм икътисади структуралар бар иде.

Американың финанс ярдәме (Маршалл планы) монда үзенең нәтиҗәләрен бик тиз сиздерә башлады. Бу проблемалар планлы-бүленеш системасыннан базар икътисадына күчеп баручы илдә бик тә катлаулы. Илдә икътисадның аякка басуы билгеләре сизелә башламый, кризис хәле тотрыклылык белән алмашынмый һәм икътисади күтәрелеш баш-

лаимый торын, акча реформасы проблемасын хәл итеп булмый.

СОРАУЛАР ҺӘМ БИРЕМНӘР

1.

Товарлар җитештерү һәм хезмәт күрсәтү арта икән, ни өчен әйләнештәге акча исәбенең артуы бәяләрнең үсүенә китерми, шуны аңлатып бирегез.

2.

Валюта бәясенең төшүе яки күтәрелүе түбәндәге субъектларда ничегрәк чагыла:

а) кулланучыларда;

б) чит ил чималында һәм җиһазларында эшләүче тармакларда;

в) үз продукциясен чит илгә чыгаручы тармакларда;

г) эчке базарда чит илдән кергән товарлар белән көндәшлек итүче тармакларда.

3.

Дәүләт бюджетында кытлык нинди очракларда барлыкка килә:

а) дәүләт активы суммасы аның йөкләмәләре күләменнән артыграк булганда;

б) дәүләт чыгымнары суммасы салым керемнәре суммасыннан артыграк булганда;

в) дәүләт чыгымнары кими;

г) салым керемнәре суммасы кыскара;

д) дәүләт йөкләмәләре аның керемнәреннән артык булганда.

4.

Дәүләт бурычының иң реаль проблемаларының берсе менә нәрсәдән гыйбарәт:

а) керемнәрдә тигезсезлек кыскара;

б) производствоның нәтиҗәлелеген арттыру өчен этәргеч барлыкка килә;

в) милли продуктның бер өлеше илдән читкә китә;

г) гамәлдә булган керемнең барлык дәрәҗәләрендә саклыкка җыелган акчаларның өлеше (күләме) арта;

д) алда китерелгән җавапларның барысы да дөрес.

20 ДӘРЕС

БАЗАР ИКЪТИСАДЫНЫҢ СОЦИАЛЬ ОРИЕНТАЦИЯСЕ ҺӘМ ХАЛЫКНЫ ЯКЛАУ

План:

1. Социаль яктан ориентлашкан базар икътисады.
2. Халыкны социаль яклау.
3. Базар икътисадына күчкән чорда фән, мәгариф, сәламәтлек саклау, яшьләрнең белем алу проблемалары.

Төп төшенчәләр: социаль яктан ориентлашкан базар икътисады, социаль программалар, халыкны социаль яклау, керемнәрне индексацияләү, трансферт түләүләр, «швед социализмы».

1

Бүгенге базар икътисады капитализмның эволюциясе нәтиҗәсендә барлыкка килгән. Аны капиталистик система буларак бәяләргә мөмкинме соң? XIX йөздәге капитализмның башлангыч чорына һәм бүгенге базар икътисадына хас булган уртак төп өч үзлекне әйтеп китәргә мөмкин. Болар: хосусый милек, яллы хезмәт, базарны көйләү механизмнары. Әмма аларның шактый зур аерымлыклары да бар. Аларны түбәндәге таблица ярдәмендә тикшереп үтәргә мөмкин:

Индустриаль капитализм	Бүгенге базар икътисады
1. Машина җитештерү һәм машинага өстәмә буларак — кеше.	Фән-техника революциясе, компьютерлаштыру, кешенең башка роле.
2. Кул хезмәтенең, авыр хезмәтнең, бертөрле операцияләрнең өстенлек итүе.	Квалификацияле һәм иҗади эчтәлекле хезмәтнең өстенлек итүе.

3. Капиталистларның аерым хосусый милекләренең өстенлек итүе.	Хосусый милекнең төрле төрләре. Акционерлык җәмгыятьләре. ИСОП системасы.
4. Базар стихиясе һәм анархия белән иркле конкуренция.	Базар механизмнарының эшләве дәүләт көйләве белән тулыландырыла.
5. Хезмәт ияләренең социаль яктан бөтенләй яклаучысыз калуы, аларны чикләнмәгән изү.	Ялланган эшчеләрнең хокукларын законлы яклау, социаль программалар, икътисадны социализацияләү.
6. Тормыш дәрәҗәсенең түбәнлеге, хезмәт ияләренең хәерчеләнүе.	Халыкның өчтән ике өлешенең тормышы чагыштырмача югары дәрәҗәдә.
7. Сыйнфый каршылыкларның кискенләшүе, социаль катаклизмнар.	Социаль компромисслар, социаль тотрыклылык.

Базар икътисадының социаль ориентациясе яки аны социальләштерү — керемнәрне халыкның аз тәэмин ителә торган катлавы файдасына яңадан бүлеп бирү, социаль программа механизмнарын эшкә җигү, халыкның күпчелек өлешенең тормыш хәлен яхшыртуга юл тоту дигән сүз. Социаль ориентация дәрәҗәсе төрле илләрдә төрлечә. Икътисадны социальләштерү Швециядә аеруча зур үсеш алган («швед социализмы» хосусый милеккә, яллы хезмәткә, иркле кәсәбәчелеккә нигезләнгән, әмма башка илләр белән чагыштырганда, социаль ориентациясе гаять көчле социаль-икътисади тема ул. Белем алу, сәламәтлек саклау, халыкны социаль тәэмин итү буенча бөтен чыгымнарны дәүләт үз өстенә алган. Бу зур чыгымнар салым керемнәре белән каплана. Нәтиҗәдә, Швециядә пенсияләр хезмәт хакының 90% ын (АКШта 40%) тәшкил итә. Ана бала туганчы ук зур күләмдә дәүләт пособиесе ала. Башка төрле социаль программалар да яхшы эшли. Швециядә халыкның төрле катлаулары арасында керемнәрнең бүленешен тәэмин итә торган салымнарның тулай җыемы 1989 елда иҗтимагый продуктның 56,7% ын тәшкил итте (АКШта 30%).

Россия дилемма алдында: базар икътисадына бару юлында аңа беренчел капитал туплау, халык җилкәсенә төшкән бөтен авырлыклары-ниләре белән «кыргый» капитализм чорын үтәргә туры килерме, әллә беренче адымнардан ук цивилизацияле, социаль ориентацияле базар икътисадын формалаштыруга юл тотармы?

2

Команда-административ, планлы-бүленешле хуҗалык системасыннан базар икътисадына күчү җиңел генә була алмый. Күчеш чорында халыкка күп сынаулар аша үтәргә туры килә. Реформалар тиешле эзлеклелектә алып барылмаса, базарга күчү барышында сәяси һәм башка төрле каршылыклар очрап торса, бу сынаулар тагын да күбрәк һәм авыррак була. Бу чорда элеккеге система мирасы — гомуми социаль иждивенчылыктан баш тартырга кирәк. Элеккеге системада кеше һәр очракта дәүләт кайгыртуына өметләнеп яшәде. Базар икътисадында хезмәткә сәләтле кеше үзен һәм үз гаиләсен үзе тәэмин итә. Бары тик өлкән яшьтәге кешеләргә, гарипләргә, балаларга, күп балалы гаиләләргә, кыскасы, үзләрен үзләре тәэмин итә алмаган кешеләргә генә ярдәм күрсәтелергә тиеш. Фатирлар бай кешеләргә базар бәясенә сатыла, ә моннан килгән акчаларга мохтаҗ гаиләләр өчен бушлай яки арзанлы тораклар салырга мөмкинлек туа. Монда социаль программалар бәясе дәүләт һәм муниципаль бюджетларның социаль программаларына туры килергә тиеш. Бу кагыйдәнең үтәлмәве, теге яки бу сәяси көчләр басымы белән, шулай ук популистик карашлардан чыгып, бюджет мөмкинлекләрен исәпкә алмыйча, социаль программаларны киңәйтү бюджет кытлыгын арттыра, инфляцияне көчәйтә, бу исә иң әүвәл халыкның иң аз яклана торган катлавының тормыш дәрәҗәсендә чагыла.

Икенче принцип халыкның мохтаҗ өлешенә ярдәм итү чаралары базар икътисады урнаштыру шартларына каршы килергә тиеш түгел. Бәяләрне дәүләт көйләве, бәяләр үсүен туктату, хезмәт хакын арттыруны чикләү, иң кирәкле товарларны талон белән бирү кебек базар икътисадына каршы килә торган чаралар турындагы тәкъдимнәр белән килешергә ярамый. Алар базар икътисады урнашуын тоткарларга, бу чордагы кыенлыкларны озайтырга, кешенең чиновникка бәйлелеген көчәйтергә, команда-административ һәм план-бүленеш хуҗалык системасы элементларын яңадан тудырырга мөмкин.

Инфляциядән халыкны яклауның иң әһәмиятле чарасы бюджет сферасы хезмәткәрләренең (табиблар, укытучылар, мәдәният хезмәткәрләре, дәүләт хезмәткәрләре, гаскәриләр), пенсионерларның һәм студентларның керемнәрен исәпкә алу. Бәяләр үсүеннән чыгып, халыкның куллану кәрзине һәм яшәү минимумы ачыклана, шул нигездә индекс-коэффициент исәпләп чыгарыла. Бу коэффициент пенсияләрне, стипендияләрне, бюджет учреждениеләрендә эш хакы ставкаларын яңадан исәпләр өчен файдаланылырга тиеш (коммерция структураларында керемнәр базар механизмнары — сорау, тәкъдим, бәяләр тигезлеге, җитештерүчәнлек, чыгымнар, табышлар һ. б. белән көйләнә).

Халыкны инфляциядән яклауда эш белән тәэмин итү хезмәтенең тиешенчә куелуы, халыкны яңа һөнәрләргә өйрәтү, эшкуарларны һәм яллы хезмәт кешеләрен хокукый яклау, хезмәт хакының минималь күләмен билгеләү, хезмәт законнары, салым сәясәте, индивидуаль төзелеш өчен ташламалы кредитлар, дотацияләр, субсидияләр, мохтаҗлар өчен төрледән-төрле ташламалар системасы булдыру бик тә әһәмиятле.

Болар, бюджет мөмкинлекләреннән чыгып, халыкка ярдәм күрсәтү базар икътисады урнаштыруга комачауламый, киресенчә базар өчен кирәкле социаль тотрыклылыкка юл ача, аңа социаль юнәлеш бирүгә булышлык итә.

Икътисадның кризис хәле фәндә, белем бирү, сәламәтлек саклау системасында үзен нык сиздерә. 1—16 нчы дәресләрдә без әйтеп киттек инде. Хәтта базар икътисады нык үсеш алган, аның механизмнары көчле булган илләрдә дә әлеге тармакларның үсеше бу чорда аксый, аларны үстерүгә дәүләтнең актив катнашуы таләп ителә. Базар икътисадына күчкән чорда бу ярдәм аеруча кирәк.

Бу тармаклар өлешчә коммерцияләнә ала һәм шулай булырга тиеш тә: әйтик, гамәли-фәнни тикшеренүләр нәтиҗәсе сатыла ала, белем бирү һәм мәдәният учреждениеләре хезмәтләре өчен түләү, түләүле медицина ярдәме, медицина иминлеге. Әмма болар әле бары тик өлешчә генә коммерцияләнү. Фундаменталь фән (математика, теоретик физика, теоретик биология, космология, гуманитар фәннәр һ. б.) ныклы финанс ярдәменнән башка яши алмый. Белем алу системасында һөнәри әзерлек һәм квалификация алу буенча түләүле хезмәтләр бушлай һәм һәркем өчен гомумбелем бирүче база мәктәпләренең ролен берничек тә киметә алмый. Дөрес, аларда да коммерция элементлары булырга мөмкин. Болар: түләүле өстәмә белем алу мөмкинлеге, укучыларның кәсәбәчелеге, биналарны һәм җиһазларны кыска вакытка арендага биреп тору һ. б. Шулай да гомуми белем системасының яшәү һәм үсү чыганагы — аның бюджеттан финанслануы. Сәламәтлек саклау системасында да эшләр шулай тора. Бөтен проблема — бюджет кытлыгының һәрдаим үсүе аркасында финанс мөмкинлекләренең чикләнгән булуында.

Дәрестә укучылар белән кайбер конкрет сорауларны тикшереп үтү файдалы булыр. Әйтик, безнең мәктәптә бер укучыны укыту елына күпмегә төшә, анда коммерция башлангычларын үстерү буенча мөмкинлекләр ничегрәк, алар ничек гамәлгә ашырыла, түләүле лицейларның, гимназияләрнең, башка төрле гомумбелем мәктәпләренең кирәге бармы, югары белем системасында кирәгеннән артыклык сизелмиме, инженерларның шактый өлеше ни өчен белгечлеге буенча эшкә урнаша алмый, әллә алар кирәгеннән артыкмы һ. б. шундый сораулар ачыкланырга тиеш.

Шулай ук базар икътисадына күчкән чордагы кризис шартларында яшьләргә ярдәм итү проблемасына дәрестә аерым тукталырга кирәк. Шул максаттан чыгып, Россия законнарының яшьләр проблемаларына багышланган төп положениеләре белән танышу файдалы булыр.

СОРАУЛАР ҺӘМ БИРЕМНӘР

1.

Социаль сәясәт нинди мәсьәләләрне хәл итә?

2.

Нәрсә ул «халыкның тормыш дәрәҗәсе», һәм ул нинди күрсәткечләрдән чыгып билгеләнә?

3.

Номиналь һәм реаль керемнәрнең аермасы нәрсәдә?

4.

Инфляцияне йөгәнләү чаралары белән эшсезлек дәрәҗәсе арасында нинди бәйләнеш бар?

* * *

Курсны үткәннәрне кабатлау — гомумиләштерү дәресе белән тәмамларга мөмкин. Анда үтелгән курсның төп проблемаларын аерып күрсәтергә яисә укучылар язган рефератларга күзәтү ясарга кирәк.

ЭЧТӘЛЕК

Кереш 3

1 дәрес. Базар икътисадының гомуми характеристикасы . . 4
2 дәрес. Ихтыяҗ һәм ресурслар 9
3 дәрес. Сорау һәм тәкъдим 16
4 дәрес. Чыгымнар, керем һәм табыш 22
5 дәрес. Конкурентлык 29
6 дәрес. Акча һәм акча әйләнеше 34
7 дәрес. Банклар һәм кредит 40
8 дәрес. Эшкуарлык һәм бизнес 47
9 дәрес. Авыл хуҗалыгында эшкуарлык үзенчәлекләре . . . 52
10 дәрес. Акционерлык җәмгыятьләре 57
11 дәрес. Биржалар 63
12 дәрес. Маркетинг нигезләре 70
13 дәрес. Менеджмент нигезләре 74
14 дәрес. Тулай милли продукт 79
15 дәрес. Дөнья икътисады 85
16 дәрес. Базар икътисадында дәүләтнең роле 90
17 дәрес. Базар икътисадына күчкәндәге каршылыклар . . 97
18 дәрес. Хосусыйлаштыру 102
19 дәрес. Акча әйләнешен стабильләштерү 108
20 дәрес. Базар икътисадының социаль ориентациясе
һәм халыкны яклау 113

Учебное издание

Скаржинский Матвей Исаакович
Чекмарев Василий Владимирович

20 УРОКОВ
РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ
В ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ШКОЛЕ

(перевод с русского на татарский язык)

Редакция мөдире *Ф. Г. Иштирәкова*
Редакторы *Ф. М. Хафизова*
Бизәлеш редакторы *Р. А. Сәйфуллина*
Техник редакторы *Л. И. Фокейчева*
Корректоры *Р. В. Галләмова*

Нәшриятка 183 нче номерлы лицензия 1997 елның 7 апрелендә бирелгән
Җыярга тапшырылды 6.07.98. Басарга кул куелды 8.12.98.
Форматы 60 × 90[1]/16. Типография кәгазе № 2. «Школьная» гарнитурасы
Офсет басма. Басма табагы 7,5. Нәшер-хисап табагы 5,58.
Тиражы 20 000 д. Заказ Я-336.

«Мәгариф» нәшрияты. 420503. Казан, Бауман урамы, 19.
Издательство «Магариф». 420503. Казань, ул. Баумана, 19.
Тел./факс (8432) 32-57-48.

Татарстан газета-журналлар нәшрияты типографиясе.
420066. Казан, Декабристлар ур., 2.

«КАЗАН УТЛАРЫ» журналы —

татар тормышының
һәм милли әдәбиятның көзгесе.
Аның сәхифәләрендә мәдәниятебезнең
алтын хәзинәсенә кергән әсәрләр,
бүгенге әдипләребезнең иҗаты киң
чагылыш таба,
тарих, сәнгать һәм башка мәсьәләләргә
багышланган фәнни-публицистик
хезмәтләр урын ала. Дөньяның барлык
төбәкләрендә дә журналның
үз укучылары бар.

Индексы 73210.

«МӘГЪРИФӘТ» — сезнең газетагыз.

Анда мәктәп һәм югары уку йортлары
тормышының төрле проблемаларын
яктырткан язмалар, методик материаллар,
укытучы өчен кирәкле һәртөрле
мәгълүматлар басыла.

«Мәгърифәт»тә — «Мәгариф» нәшрияты
дигән махсус кушымта
яңа дәреслекләр һәм методик әсбаплар
турында белешмә бирә.

Индексы 54195.